



LA SALUTE E LA DIGNITA' DEI LAVORATORI FANNO PARTE DEL PIANO D'IMPRESA?

Torniamo a parlare di pressioni commerciali anche se da una diversa prospettiva. E' vero che qualche segnale ci giunge circa una maggiore attenzione riguardante gli ormai famigerati report giornalieri e che, durante gli incontri nazionali, l'azienda ha finalmente dichiarato che la pubblicazione delle graduatorie nominative, oltre ad essere controproducente per il raggiungimento degli obiettivi, si infrange con la tutela della privacy a maggior ragione se vi è divulgazione pubblica dell'agenda dei gestori. Ma se da una parte questo risultato è positivo (continueremo ovviamente a monitorare con attenzione i fenomeni), dall'altra dobbiamo constatare l'insorgere di una nuova fattispecie: **ogni collega deve programmare e fissare un numero importante di appuntamenti giornalieri e detta programmazione deve comprendere tutta la settimana.**

A noi sembra che qualcuno non abbia ancora ben compreso cosa si possa chiedere, basandosi sulla normativa vigente, alle lavoratrici e ai lavoratori.

Cerchiamo di spiegarci meglio: la normativa prevede che ciascun lavoratore, avvalendosi di ABC, lavori le "campagne" riferite al proprio portafoglio, utilizzando le relative liste ed analizzandole in modo da scartare i nominativi che si ritengono non in linea con gli obiettivi prefissati dalla "campagna", contattare i rimanenti nominativi tentando di fissare un appuntamento per un incontro in filiale, annotare in ABC gli esiti dei contatti. Abbiamo detto **"tentando di fissare un appuntamento"** perché il fatto che un cliente si dichiari disponibile a venire in filiale non dipende solo dal collega ma anche dalla volontà del cliente.

Chiarito questo fondamentale aspetto, il famoso e tanto decantato **"metodo commerciale"** si ferma alla pianificazione delle telefonate e, ribadiamo, alla successiva segnalazione dell'esito delle stesse in ABC. **E' la volontà del cliente che determina il successo del "metodo commerciale"**.

Nel corso di una comune giornata di lavoro non si fanno soltanto telefonate, ma si hanno diverse lavorazioni sul tavolo, problematiche da risolvere e da portare a compimento (nonostante procedure informatiche e organizzative non funzionanti), clienti e potenziali clienti da accogliere, indirizzare e soddisfare. Di tutto ciò non si può non tenere conto.

Appurato quanto sopra, dobbiamo constatare come la citata e reiterata, quasi ossessiva, pretesa degli appuntamenti giornalieri serva per prima cosa a monitorare le attività commerciali dei gestori e per questa via costituisca **un ulteriore modo per esercitare delle indebite pressioni.**

Ribadiamo ancora una volta alla nuova Direzione Regionale, figlia della vecchia, di intervenire affinché cessino definitivamente comportamenti che ledono la dignità e la salute delle lavoratrici e dei lavoratori. Gli interventi intimidatori, esercitati per sollecitare l'applicazione di questo metodo, continuano a minare l'ambiente lavorativo attraverso vessazioni e minacce. Vi invitiamo, pertanto, a segnalare individualmente e/o attraverso le OO.SS. ogni forma di prevaricazione rispetto alla corretta applicazione del metodo commerciale. Sarà nostra cura segnalare tutti i nominativi di coloro che attuano tali condotte alla casella di posta elettronica iosegnalo@intesanpaolo.com.

Roma, 6 FEBBRAIO 2017

Le rappresentanze sindacali INTESA SANPAOLO Roma e Lazio

FABI – FIRST – FISAC/CGIL – SINFUB – UGL – UILCA – UNISIN