



PRESSIONI COMMERCIALI: ANNO ZERO! Ma che succede nel Gruppo UBI?

«**Valete meno dei mobili dell'Ikea**» oppure «**la valutazione della prestazione non può che essere determinata dalla performance**», sono solo un esempio delle dichiarazioni espresse da alcuni Direttori Territoriali che dimostrano come sull'argomento Politiche commerciali la banca sembra essere tornata all'**ANNO ZERO**.

L'Accordo sul Clima, raggiunto nel Gruppo UBI il 26.11.2010 e l'ancora 'caldo' Accordo siglato l'8.2.2017 fra ABI e Segreterie Nazionali, nei casi rappresentati, sono **"palesamente violati"**.

"Il rispetto della persona quale principio imprescindibile" (pag. 4 dell'Accordo Nazionale su Politiche commerciali e Organizzazione del lavoro) e il principio secondo cui **"il mancato raggiungimento degli obiettivi quantitativi commerciali di per sé non determina una valutazione negativa"** (pag. 7 del predetto Accordo) sono spesso **"carta straccia"**.

L'incontro con l'Azienda di mercoledì 29 marzo è stato interamente dedicato ad una discussione serrata sul clima che si respira in tante realtà della nuova Banca unica.

Ciò che è emerso è un quadro desolante, che suscita sconcerto, causato dall'approccio di alcuni **"capi e capetti"** nella gestione del personale. Da una parte ci sono le dichiarazioni del Gruppo sui **"Valori"** e sul **"Fare banca per bene"** - ormai un mantra - dall'altra si registrano comportamenti individuali, ma diffusi, volti a perseguire impossibili risultati commerciali (normalmente stabiliti a tavolino senza tenere conto delle effettive potenzialità delle diverse piazze), definiti dagli stessi vertici. Qualcosa non torna...

Il problema si può articolare sotto più **"titoli"**: i principali: **reportistica continua, pressioni senza limiti**, operazioni finalizzate più a giustificare certe scelte commerciali che a incrementare i ricavi, mancanza di capacità nella **gestione delle Risorse**.

REPORTISTICA CONTINUA

Telefonate continue, classifiche, mail con richiesta di dati preventivi e consuntivi, molteplici e disordinate campagne prodotto, report da compilare giornalmente, continue riunioni, anche in videoconferenza, finiscono per generare effetti negativi sull'attività lavorativa in un crescendo che sembra non avere mai fine, nella perenne e disperata rincorsa di risultati **"sfidanti"** (se non irraggiungibili) calati dall'alto e mai condivisi.

Tutto ciò è fonte di inutili perdite di tempo e spesso segnale di pressione, se non di sfiducia, nei confronti dei collaboratori considerato che nella maggior parte dei casi si richiedono dati comunque reperibili all'interno del sistema informatico.

E tutto quel tempo dedicato a previsioni, proiezioni, consuntivi inefficaci, quante opportunità e occasioni di contatti con la clientela fanno perdere?

Senza considerare che, il persistere di questo modus operandi, genera consistenti ritardi anche per le pratiche già avviate, soprattutto nelle filiali medio-piccole dove l'attuale modello distributivo manifesta maggiori criticità.

Ricordiamo che il ricorso a strumenti e reportistica ad hoc non approvata a livello centrale è una violazione dell'Accordo presente in Ubi pertanto invitiamo i colleghi a segnalarci tali situazioni.

PRESSIONI SENZA LIMITE

Da più parti d'Italia sono stati portati esempi di frasi, dichiarazioni, atteggiamenti di Direttori Territoriali, che ritengono evidentemente di essere assurti al ruolo di onnipotenti gestori delle Risorse Umane, o di alcuni Responsabili che, direttamente o tramite i propri collaboratori, ledono la dignità delle persone.

GESTIONE DELLE RISORSE

Quali strategie applica UBI nella gestione delle proprie Risorse per il raggiungimento degli obiettivi commerciali? Minacce più o meno velate e soprusi in alcuni casi sembrano essere l'unico metodo adottato.

La situazione complessivamente sta ormai superando il livello di guardia.

UBI È DISPONIBILE AD UNA SVOLTA O CONTINUIAMO CON IL “TREND DI SETTORE”?

(nonostante sia evidente la fine che sta facendo il comparto del credito in Italia)

L'Accordo nazionale del 8 febbraio scorso e la nuova riorganizzazione a seguito della Banca unica impongono che si affronti seriamente il tema delle Politiche commerciali, attraverso pratiche credibili e innovative nelle aziende.

Le OO.SS. del Gruppo UBI, oltre a chiedere **un incontro con il Responsabile delle Politiche commerciali**, hanno invitato l'Azienda ad un preciso segnale di svolta che passi da:

1. un nuovo Accordo nel Gruppo UBI che recepisca le previsioni introdotte dal Protocollo nazionale 8.2.2017, con la costituzione di una Commissione di clima (con le indispensabili articolazioni territoriali) che vagli tutti i casi concreti di violazione e preveda precisi interventi nei confronti di chi disattende i principi delle intese citate;
2. il superamento dall'attuale sistema di pressioni e reportistica continua, per passare ad un sistema basato su di un più costruttivo gioco di squadra e di fiducia verso i collaboratori;
3. il richiamo nei confronti di “capi e capetti” al divieto della divulgazione di graduatorie (*non basta chiedere nelle riunioni se qualcuno ha qualcosa in contrario rispetto alla proiezione dei dati per rendere legittima una condotta vietata!*);
4. una formazione specifica e concordata per chi ha Ruoli di Responsabilità nell'area commerciale della Rete;
5. l'individuazione e l'analisi delle migliori best practice presenti nelle varie macro aree territoriali in modo da estenderle a tutto il Gruppo.

PROSSIMO INCONTRO SUL CLIMA GIOVEDÌ 6 APRILE: UBI, SE CI SEI BATTI UN COLPO!

Bergamo, 3 aprile 2017

**Fabi First-Cisl Fisac-Cgil Sinfub Ugl Uilca-Uil Unisin
Coordinamenti Gruppo UBI**