



## CAMBIO CONVENZIONE CONTO CORRENTE? Sì, però ...

Alcuni tra di voi, colleghi e colleghe, avranno già avuto modo di leggere questo comunicato diffuso lunedì 4 novembre nelle filiali di Roma, **perché dalle informazioni in nostro possesso pareva che il problema delle pressioni commerciali** legate alle richieste di cambio convenzione fosse circoscritto a quell'area affari, **peraltro non è così**.

Dopo la diffusione del comunicato abbiamo verificato che anche in altre aree affari della Banca circolano mail che condizionano la delibera di cambio convenzione di c/c alla vendita (cross selling ndr) di altri prodotti.

Mal comune, epidemia. Cura uguale per tutti, **replichiamo il comunicato diffuso a Roma per tutti i colleghi del Creberg**.

E' storia recentissima la "nuova idea" di accompagnare le richieste di cambio convenzione sui rapporti di conto corrente con una mail che riepiloghi le caratteristiche, i prodotti già venduti a quel cliente e.... quelli che **NECESSARIAMENTE** gli venderemo in cambio delle nuove condizioni che gli stiamo proponendo.

Senza contare che analogo comportamento viene spesso richiesto anche per qualsiasi "geco" che inseriamo o per le pratiche di fido che facciamo. E possiamo azzardare una previsione da indovini: a breve qualsiasi attività dovrà essere corredata da questi dati.

In realtà è solo storia vecchia che si ripete all'infinito, in un balletto stupido, inutile e grottesco del quale siamo tutti veramente, veramente stufi. Ci tocca ritornare sempre sugli stessi argomenti per stigmatizzare comportamenti non consentiti ma che periodicamente rinascono, come una gramigna mai ben estirpata che continua a far capolino dal terreno.

Ed è proprio deprimente vedere come certi personaggi mascherano queste richieste dietro frasi rassicuranti come "valutare i reali bisogni del cliente" oppure ancora "facilitare il processo di inoltro delle richieste di deroghe"....ma cosa volete facilitare, che per compilare tutti i campi richiesti si perde tantissimo tempo? Con dati che poi sono facilmente consultabili da tutti (oppure abbiamo buttato altri soldi con tutte quelle procedure tipo Agire, Gioco, ecc....).

Ma certo, i dati non consultabili sono quelli che DOBBIAMO fare in futuro, ovvero i nuovi prodotti che DOBBIAMO vendere al cliente, in altre parole.....ancora e sempre di più

**Pressioni Commerciali, Amen!**

Cosa li facciamo a fare i Comitati per le politiche commerciali? E i protocolli?

Non è più tempo per operazioni "di facciata".

O le cose funzionano o ne faremo a meno.

**Dobbiamo ribadire che queste richieste sono lesive della dignità e della professionalità dei lavoratori?**

Ribadiamolo, ma se la banca non cambia rotta in maniera netta e definitiva, sarà **nostro preciso dovere** informare dettagliatamente l'opinione pubblica ed i nostri clienti su quanto sta accadendo, perché una banca che non ha alcun rispetto per i propri dipendenti ed insegue unicamente rapidi guadagni ad ogni costo, difficilmente avrà cura della propria clientela.

Bergamo, 7 Novembre 2013