



PROPONIAMO INVESTIMENTI O ASSEMBLIAMO PARTI MECCANICHE?

Report sulla “produzione” giornaliera, daily, tabelle, passo quotidiano, “pezzi” collocati, riunioni di allineamento rispetto ai risultati di produzione ...oltre un secolo è passato dall'introduzione dei primi nastri trasportatori nelle catene di montaggio della Ford, eppure pare che nella nostra azienda il tempo si sia fermato a quell'epoca e, cosa ancor più grave salvo errori, **la nostra risulterebbe essere un'azienda bancaria.**

Un conto è infatti stabilire una programmazione, più o meno accurata, della produzione quotidiana di motori assemblati in uno stabilimento automobilistico, **ben diverso è usare, in modo del tutto fuorviante ed improprio, il termine “produzione”, quando questa si riferisce al collocamento di prodotti finanziari o assicurativi**, a clienti che investono fiduciosi i propri risparmi, a volte quelli di una intera vita di sacrifici.

Ma per chi, dall'alto della struttura commerciale, non ci avesse ancora ben ragionato, c'è **almeno una differenza fondamentale tra i componenti meccanici che vanno a comporre un motore e i clienti di una banca**: i primi sono inanimati e quindi sempre a disposizione di chi li deve assemblare, mentre i **secondi, essendo rispettabili esseri umani con personali esigenze ed opinioni, non sono sempre al servizio della banca**, quindi non sono sempre disponibili a fissare un appuntamento o ad acquistare il prodotto loro caldamente suggerito in base alla campagna commerciale del momento ...

Dall'introduzione del progetto W-Sprint, come avevamo facilmente pronosticato, il livello delle pressioni commerciali, come già ripetutamente segnalato attraverso l'apposita Commissione sulle Politiche Commerciali, è arrivato ormai ad essere inaccettabile ed insostenibile. Il ricorso a continue riunioni in Teams è sempre più frequente. Queste riunioni, anche one to one, sono quasi esclusivamente caratterizzate da un unico filo conduttore: vendere, vendere, vendere ma solo, ovviamente, determinati prodotti. Facile desumere come questa “nuova modalità”, oltre a sottrarre tempo prezioso all'attività lavorativa quotidiana, già di per sé molto pesante, divenga l'ennesimo strumento per ulteriori indebite pressioni commerciali ed implichi uno **svilimento della professionalità e dell'esperienza, spesso pluridecennale, dei gestori.**

E' chiaro che questi meccanismi, palesemente contrari sia agli accordi in materia di politiche commerciali sia allo stesso modello aziendale di "consulenza di portafoglio", oltre a produrre gravi disagi psicologici sui colleghi, possono creare anche i presupposti per il mancato rispetto di fondamentali normative quali la Mifid 2, a cui si aggiungono anche pressioni per l'abbinamento di prodotti finanziari e/o assicurativi all'erogazione di finanziamenti, ivi compresi quelli garantiti dallo Stato a seguito dell'emergenza Covid, modalità peraltro già pesantemente sanzionate dalle Istituzioni competenti.

Questi metodi sono ancor più esecrabili, se si considera che, **chi li pone in essere, non ha alcuna responsabilità né civile né penale** rispetto ad eventuali irregolarità che dovessero emergere su operazioni eseguite materialmente dai gestori della posizione ... storie già viste e purtroppo da molti già vissute sulla propria pelle.

L'accordo di Gruppo sulle politiche commerciali riporta inoltre che ***"le parti si danno atto che le politiche commerciali adottate e le scelte organizzative, possono avere riflessi sui rischi psico-sociali del lavoro, ivi compreso lo stress lavoro-correlato e condividono la necessità che l'azienda mantenga un'organizzazione del lavoro atta a prevenire i rischi suddetti"***.

Anche, ma non solo, alla luce di questo ci aspettiamo che l'Azienda ponga responsabilmente in essere i doveri correttivi, in caso contrario ci vedremo costretti, a tutela dei colleghi e nel rispetto degli accordi vigenti, a denunciare alle competenti autorità di vigilanza il perdurare di queste prassi improprie.

Milano, 24 febbraio 2021

**COORDINAMENTI GRUPPO BANCO BPM
FABI- FIRST/CISL - FISAC/CGIL - UILCA - UNISIN**