

Politiche e pressioni commerciali ***Inizio del confronto in DEUTSCHE BANK***

Ciao!

Lo scorso 30 novembre si è svolto il primo incontro con la Banca avente come oggetto "politiche commerciali e vendita sostenibile".

Il confronto, sollecitato dal sindacato, è finalizzato alla ricerca delle possibili convergenze sul tema, in vista dell'eventuale condivisione di un "Protocollo", così come avvenuto anche di recente in altre banche.

Come già anticipato in precedente email, anche a livello di settore l'Abi (nella cui Delegazione sono presenti rappresentanti di DB) e le nostre Segreterie Nazionali si stanno confrontando sullo stesso argomento. La contemporaneità delle trattative rende evidentemente più delicato e complesso il percorso negoziale, visto che è necessario muoversi su piani paralleli e non antitetici.

In questa fase di avvio, abbiamo registrato la volontà aziendale di iniziare un percorso di approfondimento sui principi fondamentali che dovrebbero guidare le politiche commerciali: etica, integrità, rispetto delle persone. Diciamo subito che mentre è abbastanza semplice condividere questi elementi di fondo, assai meno è riuscire a creare (o ricreare) le condizioni perchè tali principi siano applicati nella quotidianità.

Ma è proprio questo l'obiettivo del percorso negoziale!

Nel corso di questo primo incontro abbiamo immediatamente evidenziato all'Azienda che anche in questi giorni si assiste ad una ulteriore diffusione di atteggiamenti di indebita pressione nei confronti di Colleague e Colleghi che stentano a raggiungere obiettivi dichiaratamente perentori, ma talora proibitivi. Sono stati forniti alla Banca alcuni esempi, che vanno di pari passo con monitoraggi sempre più insistenti e ridondanti, perchè inutilmente ripetuti da diversi "controllori" nei confronti degli stessi destinatari: senza che ciò determini alcun valore aggiunto per l'azienda, ma solo un dispendio di energie psico-fisiche e organizzative, e un pericoloso deterioramento del clima aziendale.

La situazione, oggi come ieri, è quindi complicata, in quanto riconducibile non a semplici disfunzioni individuali, ma a veri e propri comportamenti organizzativi da correggere. L'Azienda si è resa disponibile a coinvolgere in prima persona i massimi responsabili della struttura PBB nel corso dei futuri incontri, per un esame più puntuale delle dinamiche che scaturiscono dalle politiche commerciali. Inoltre, la stessa Azienda si è dichiarata disponibile a rivedere alcune delle prassi commerciali più invise ai Colleghi, come le c.d. "classifiche comparative".

Mentre giudichiamo positivamente tale disponibilità di principio, **rimane tuttavia da chiarire e poi auspicabilmente condividere la finalità e le modalità del correttivo da assumere**, dal momento che, a nostro avviso, il problema non è solo la ridondanza dei controlli sulle performances individuali e il miglioramento dell'efficienza commerciale mediante la semplificazione e la riduzione degli stessi, **ma è soprattutto l'indebita pressione psicologica esercitata sulle persone, oggettivamente connessa anche alla logica delle classifiche comparative nominative**.

Al netto delle difficoltà del confronto, al termine di questo primo incontro, **abbiamo stabilito di rivederci verso la fine di gennaio, a seguito del prossimo incontro, già calendarizzato, tra l'Abi e le nostre Segreterie Nazionali.**

Ricordiamo che la trattativa appena iniziata era stata sollecitata ripetutamente dalle Organizzazioni sindacali, e quindi riteniamo che **riuscire a iniziare a parlare dell'argomento in una sede di confronto dedicata, sia sicuramente un segnale positivo di dialogo**. In egual misura non possiamo nascondere la difficoltà che comporta condividere un percorso e le modalità di un "cambiamento culturale" che possa riguardare l'intero comparto e la nostra Azienda in particolare.

Ti terremo informato sul prosieguo del confronto.

Un caro saluto.

12 DICEMBRE 2016



DOMENICO IODICE
MAURIZIO GEMELLI
FIRST CISL in D.B. Spa