



## OSSERVATORIO POLITICHE COMMERCIALI E BENESSERE SUI LUOGHI DI LAVORO REGION LOMBARDIA

### L'INSOSTENIBILITA' DELLE CONTINUE PRESSIONI COMMERCIALI

Il 28 marzo si è svolto l'incontro in sede di "Osservatorio per il Benessere nei luoghi di Lavoro e sulle Politiche Commerciali" tra le Organizzazioni Sindacali, la struttura HR Region Lombardia e la struttura di business rappresentata da Aloisi Oliviero.

Il tavolo sindacale ha denunciato una crescita costante delle violazioni degli accordi sul benessere nei luoghi di lavoro e sulle politiche commerciali.

Il fenomeno delle pressioni commerciali ha subito una recrudescenza in concomitanza con la ri-organizzazione della rete del 13 Dicembre 2021 che ha creato nuove figure di sintesi che non ci risulta siano state edotte sui contenuti degli accordi sopraccitati.

A tal proposito abbiamo chiesto che le nuove figure possano fruire nel più breve tempo possibile della formazione relativa alle politiche commerciali e abbiamo richiesto la percentuale di fruizione degli stessi corsi da parte di chi già ricopre tali ruoli.

Abbiamo rappresentato in maniera dettagliata e documentata:

- la numerosità e la ripetitività degli interventi di monitoraggio commerciale in quasi tutte le Aree della Lombardia attraverso mail, chat e telefonate ad opera di Area Manager, VAM e figure di sintesi con lo scopo di incrementare le vendite e gli appuntamenti;
- la richiesta di inserimento esiti in Ubook che rappresenta anch'essa una violazione, in quanto realizza un monitoraggio tramite strumento diverso da DOP;
- la continua diffusione di classifiche comparative con sigle dei gestori First, Business First o panieri di filiale con lo scopo di mettere in difficoltà i colleghi che non sono "al passo" con il mol giornaliero (da driver, protezione, mutui, finanziamenti, etc...);
- sovrabbondanza di lynch di allineamento commerciale con poco preavviso e programmazione in sovrapposizione agli appuntamenti già fissati e sfioramento orario lavorativo;
- uso snaturato di Ubook, gestito unicamente come strumento di monitoraggio sugli appuntamenti e non di pianificazione dell'attività commerciale, spesso distorto a mezzo di semplice strumento di paragone fra colleghi;
- Pressante indicazione di fissare consulenze e ricevere clientela su specifiche tematiche in particolare sui prodotti di protezione;

- Monitoraggio dei singoli appuntamenti con raffronto tra la motivazione dell'appuntamento indicata su ubook e il relativo risultato commerciale conseguito.

Eclatante e sconcertante il caso affrontato con fermezza dove i colleghi venivano interrogati in plenaria su:

***Quale lista ho lavorato;***  
***Quali clienti ho contattato;***  
***Quanti appuntamenti ho preso;***  
***Quali appuntamenti ho fatto;***  
***Quali clienti ho protetto;***

Abbiamo chiesto una maggiore incisività nella diffusione della cultura degli accordi sulle politiche commerciali negli incontri che il business organizza in occasione delle riunioni commerciali, dove sia presente anche la struttura HR.

Abbiamo evidenziato che gli indirizzi commerciali trasmessi dai diversi livelli gerarchici anche di Region devono essere sempre chiari e adeguati ed in alcun modo forvianti per i lavoratori, che sotto pressione potrebbero commettere errori ed essere poi sanzionati.

**Riteniamo che l'attenzione aziendale su situazioni che si ripetono in maniera ciclica nella Region debbano essere affrontate ricercando soluzioni definitive anche in ottica di una tangibile diffusione ad ogni livello manageriale di comportamenti in linea agli accordi firmati.**

**La diffusione dei contenuti del protocollo del 22 aprile 2016 e del verbale del 28 dicembre 2018 deve diventare un obiettivo comune, condiviso e imprescindibile.**

**I Coordinatori territoriali dell'Osservatorio sulle Politiche Commerciali di Unicredit  
Spa Regione Lombardia**

**Fabi – First Cisl- Fisac Cgil- Uilca - Unisin**