

LIBERO



castigat ridendo mores

Segreteria Aziendale e Provinciale: Via della Montagnola 37, 30174 Venezia Mestre
tel./fax 041-5441133 – cell. 3383316249 – e-mail segreteria@liberosinfub.com

Volantino n° 1/2021 del 1° marzo 2021

C'HANNO ROTTO!

Fare il lavoro del bancario in questi mesi non è stato facile: abbiamo dovuto interloquire con clienti perennemente arrabbiati o disperati; abbiamo rischiato di contagiarsi e di contagiare i nostri cari; siamo stati "protetti" da un sistema di prevenzione che molto spesso si è solo supinamente adeguato al minimo previsto da leggi e decreti, senza cercare veramente di fare qualcosa in più (vogliamo parlare dei plexiglas che ancora non ci sono? Vogliamo parlare delle mascherine ffp2 che si sono viste una volta sola? Vogliamo parlare dei quattro steward in croce inviati a presidiare le oltre 3.000 filiali? Ne vogliamo parlare?).

I bancari hanno pagato caro, con molte persone che si sono ammalate e qualcuna che purtroppo è anche deceduta.

Fin qui è una triste storia di pandemia, che però -onestamente- va inquadrata nel più ampio contesto di una spaventosa emergenza mondiale.

Da inizio anno, invece, si è diffusa su tutto il territorio nazionale una nuova variante del virus chiamata "tutela", che si propaga all'interno delle filiali Intesa di ogni genere (Retail, Exclusive, Imprese, FOL etc.) e dimensione:

LA PRESSIONE SULLA VENDITA DELLE POLIZZE DI TUTELA!

Sia chiaro, le pressioni in questi ultimi anni sono sempre state fortissime,
ma adesso HANNO PROPRIO ROTTO!

In precedenza le pressioni erano spesso riferibili a singoli direttori di filiale oppure a direttori area, sicuramente in questo loro operare non ostacolati dai vari direttori commerciali e direttori regionali, sempre pronti a negare l'evidenza, salvo poi dover ingoiare il rospo quando portavamo le "prove" delle molteplici violazioni commesse.

Da questo punto di vista il principe Renzolo lascia il Triveneto con un poco invidiabile primato: è il primo assoluto nella specialissima classifica delle segnalazioni di pressioni commerciali, merito crediamo delle nostre continue e plurime denunce!

Già il 4 gennaio (si badi bene: primo giorno lavorativo dell'anno) c'erano arrivate alcune segnalazioni di direttori che chiedevano quanto era stato "collocato", ma avevamo attribuito queste uscite ai postumi dei bagordi di capodanno: ci sbagliavamo.

Nelle settimane successive è stato un crescendo di sollecitazioni a vendere prodotti di tutela: "sempre, comunque e a qualunque costo"!

Un assillo estenuante, che dura per tutta la giornata e non lascia respirare i lavoratori, facendoli rimanere annichiliti di fronte alla violenza di una vera e propria torchiatura mentale.

La generalità e la diffusione di questa oppressione asfissiante portano a ritenere che il messaggio arrivi dall'alto, MOLTO IN ALTO, il che striderebbe con quanto i vertici della banca sostengono (a parole): profusione di dichiarazioni attestanti la massima vicinanza ai lavoratori, *love and peace!*

Beh, a dire il vero, noi di questa vicinanza non troviamo riscontro nei fatti, a meno che per vicinanza non si intendano le continue telefonate vessatorie per sapere "quante polizze" si sono vendute e "quante si preveda di venderne".

Di quest'ultimo tipo di "vicinanza" ne abbiamo numerosissimi esempi, come quella dimostrata da qualche capataz che, furbo come una volpe, ha creato delle chat (proibite) o delle e-mail "catene-di-Sant'Antonio" (altrettanto proibite), con le quali i vari direttori di filiale potevano volontariamente (sì, come no!) far sapere in tempo reale cosa avevano piazzato. Capataz che, una volta da noi scoperti e denunciati, **anziché interrogarsi sulla correttezza del proprio comportamento**, hanno chiuso la chat o "la catena" per riaprirne un'altra, furbissimi come due volpi!, eliminando dal gruppo qualche nominativo ritenuto non affidabile ("la talpa"), non sapendo invece che abbiamo scoperto anche questo giochetto... **perché i colleghi SI SONO ROTTI DI QUESTE COSE!**

Oppure la vicinanza dimostrata da qualche gerarchetto che, per incitare alla vendita le proprie "vittime", si è improvvisato guru del pensiero debole, consigliando di leggere "Il vecchio e il mare", probabilmente l'unico libro letto in vita sua (senza peraltro capirci nulla, evidentemente).

Persone come queste sono delle NIENTITA'!

(copyright by Cacciari Massimo)

In questi giorni molti giornali hanno evidenziato che Intesa ha investito *carriolate* di euro nel ramo assicurativo: ne prendiamo atto, però il nostro management non può pensare di rientrare di questi soldi compromettendo la salute mentale e fisica dei lavoratori!

Come si può pensare di spingere il personale a forzare vendite in una situazione come questa? È una follia!

In allegato troverete la lettera che abbiamo inviato alla direzione, volutamente senza l'indicazione di specifici episodi, perché quelli -grazie al preziosissimo aiuto dei nostri iscritti- sono stati dettagliatamente "circostanziati" con dovizia di documentazione nelle numerosissime letterine-denuncia già trasmesse a Milano (rendendo non identificabili -in alcun modo- le fonti), sempre con tanto di "nomi, cognomi e codici fiscali" di questi figuri, dimodoché nessuno potesse dirci, come hanno fatto con altri, che senza riferimenti non erano in grado di intervenire.

Vogliamo ricordare a tutti alcuni semplici comportamenti che derivano da accordi, normative o leggi:

- **REPORT** - Non devono essere forniti report (né verbali, né scritti). Gli ineguagliabili strumenti aziendali, che ci contende anche la NASA, forniscono già tutto l'occorrente, se manca qualcosa rivolgersi al caro leader della BdT;
- **BUDGET** - Non esistono budget individuali. Grazie ad una vostra segnalazione abbiamo fatto eliminare il riferimento agli *affluent* contenuto nel c.d. "focus commerciale";
- **ABBINAMENTI POLIZZE** - Non si può subordinare l'erogazione di un finanziamento, di qualsiasi tipo, alla sottoscrizione di una polizza, e questo per 4.800.000 buoni motivi (chiedere al Garante per la Concorrenza)
- **DEMENZA SENILE IN ETA' LAVORATIVA** - Non si può sollecitare continuamente la vendita: quando si chiede una volta è più che sufficiente, altrimenti si ingenera il sospetto di essere affetti da qualche patologia che porta alla perdita della memoria;
- **MAGO FOREST/COLONNELLO BERNACCA** - Solo loro sono/erano in grado di fare previsioni sul futuro, quindi astenersi dal chiedere quanto si pensa di vendere.

Se qualcuno fosse oggetto di "molestie" come quelle descritte, di questi particolari segnali di "vicinanza", ci avvisi subito (come hanno già fatto in molti colleghi, che ci hanno fornito foto, *screenshot* etc etc), le signaleremo subito facendole cessare, senza alcuna ripercussione per i lavoratori.

Ricordiamo che alcuni di questi casi sono normati da leggi, quindi passibili di denunce penali!

In tutti gli accordi sottoscritti in merito, si parla sempre di **DIGNITA'** dei lavoratori. Questa dignità non può essere rinunciata per interessi o virus o qualsiasi altra cosa.

