

Torino, 26-10-07

Oggetto: pressioni commerciali.

La scrivente Organizzazione Sindacale vi segnala alcuni esecrabili episodi di pressioni alla vendita di prodotti della banca, provenienti dall'Area Nord Ovest.

In una mail del 19 luglio, il Sig. Brunella invita perentoriamente i colleghi, destinatari della missiva, a fornire giornalmente una serie di dati, aggiungendo delicatamente "se no sono c.....i per tutti".

Il 17 agosto, il Sig. Baffi, rendiconta l'andamento del collocamento di Index Agosto ed elenca le filiali che hanno superato il budget (complimentandosi), incoraggia quelle che vi si sono avvicinate ed infine elenca quelle rimaste a zero, aggiungendo: "aspetto queste filiali "al varco" per la Index di Settembre! Inoltre terrò conto, in fase di richieste particolari di agevolazioni/condizioni, della "negativa" risposta commerciale da loro data in questa fase".

Vorremmo sapere se questa azienda approva questi toni, tra il minaccioso e il maleducato, dei messaggi citati. Vorremmo altresì sapere se ritiene messaggi di questo tenore compatibili con il "Protocollo sullo sviluppo socialmente sostenibile e compatibile del Sistema Bancario", firmato dall'Abi alcuni anni fa.

Il fatto che i responsabili citati abbiano scritto le frasi di cui sopra, ci aiuta nel riportare fedelmente le espressioni utilizzate, ma evidentemente il problema non cambierebbe se fossero state pronunciate a voce.

Segnaliamo ancora una mail del Sig. Prato, che intima che "dal primo di luglio E' TASSATIVAMENTE VIETATO chiudere i conti correnti senza preventiva autorizzazione scritta dei rispettivi RM e/o del Capo Area".

Sappiamo bene che anche altre banche hanno preso l'abitudine di frapporre ostacoli alla chiusura dei conti. Nella fattispecie, però, i lavoratori ci segnalano le difficoltà che incontrano quotidianamente nel fronteggiare la concorrenza per le carenze organizzative e l'inadeguatezza delle proposte commerciali e delle possibilità di concedere deroghe "difensive".

Sarebbe opportuno che questa azienda prendesse in considerazione i suggerimenti dei colleghi, anziché emanare direttive così perentorie.

Ci attendiamo, dall'ufficio in indirizzo, una risposta soddisfacente, rispetto alle questioni sollevate; in mancanza, ci vedremo costretti a dare ampia pubblicità, anche esterna, all'approccio commerciale che traspare dalle comunicazioni citate.

Distinti saluti

Segreteria Nazionale Cub-Sallca