

QUESTIONARIO SULLE PRESSIONI COMMERCIALI SULLA RETE DI TORINO E CINTURA

Alla fine del 2016, su un buon numero di filiali di Torino e cintura, è stato distribuito un questionario, con poche domande (una decina) legate al tema delle pressioni commerciali e dei relativi problemi di salute. Il questionario aveva l'obiettivo di raccogliere alcune informazioni e fare conoscere meglio il lavoro del nostro sindacato, non aveva pretese scientifiche come un recente studio dell'Università di Pisa (reso noto dall'articolo di Gramellini, "stressato come un bancario", comparso sul Corriere della sera del 15.03.2017), ma verosimilmente era più attendibile degli studi commissionati da Intesa Sanpaolo all'Università di Milano, che si concludono immancabilmente senza rilevare particolari criticità.

La distribuzione ha ricalcato quella di un precedente giro dei nostri quadri sindacali sulle filiali, durante il quale era stato diffuso il volantino "Lettera aperta a Stefano Barrese" (infatti la prima domanda chiedeva se il testo era stato letto). Il recupero dei questionari compilati è stato affidato (salvo rari casi), all'"autogestione" di ogni punto operativo, con buoni risultati in termini di tasso di restituzione.

Infatti il numero dei questionari compilati e ritornati è stato rilevante, superando le 300 unità.

Dati i criteri di distribuzione, non stupisce che il 92% abbia dichiarato di avere letto il nostro volantino e che di questi l'86% ne abbia condiviso i contenuti (evidentemente abbiamo rappresentato in termini realistici la situazione spesso drammatica del clima aziendale).

Subito dopo si passa alle domande sulle spinte verso gli obiettivi commerciali.

E' interessante notare che, in una scala da 1 a 5, il 52% colloca le pressioni del proprio punto operativo tra il 4 ed il 5 (e comunque con un 31% a livello 3), ma oltremodo significativo che questo dato aumenti ancora quando la domanda è riferita ai direttori di area: il 62% dei colleghi crocetta 4 e 5 (per un 20% di loro le pressioni sono intollerabili) ed il 26% si attesta sul livello 3.

Non è stato tempo perso ricordare ai lavoratori e alle lavoratrici che l'accordo sul sistema incentivante riferito al 2016 aveva alzato consistentemente la quota spettante ai direttori di area: il 63% non ne era conoscenza e supponiamo che non l'abbia presa bene...

I dati evidenziano qualche differenza tra filiali retail, personal e imprese, con le ultime due che danno risultati leggermente meno critici. Sarebbe peraltro interessante ripetere le domande oggi, dopo l'inizio scoppiettante del nuovo anno commerciale, per vedere se nel frattempo qualcuno non abbia già cambiato idea e si allinei al retail...

Interessante anche il dato sui problemi di salute legati allo stress lavoro correlato. In una scala da 0 a 5, la diffusione di questi problemi viene collocata dal 67% dei rispondenti tra 3 e 5 nel proprio punto operativo e la percentuale aumenta al 87% se riferito alla banca nel suo complesso. Anche in questo caso, nessuna pretesa di scientificità, ma una "percezione" molto forte della gravità del problema.

Alla domanda se i lavoratori e le lavoratrici dovrebbero coalizzarsi contro politiche commerciali troppo aggressive, il 64% risponde che sarebbe utile ma difficilmente praticabile, mentre quasi il 33% dice di sì e ci pare un bel dato da cui partire.

Allo stesso modo, alla domanda se la situazione lavorativa in azienda richiederebbe la risposta di un'azione di sciopero (e, soprattutto se c'è disponibilità ad aderirvi) oltre il 56% risponde in modo affermativo.

Quest'ultimo punto, che rappresenta un po' il culmine di tutta l'indagine, è in sintonia con una voglia piuttosto diffusa di reagire, anche se questa si accompagna ad una richiesta di azione unitaria con sindacati che, a partire dalla fallimentare esperienza della casella "iosegnalo", non mostrano una reale volontà di opporsi ad un sistema che, strutturalmente, poggia su un modello di servizio orientato a politiche commerciali aggressive. Ci riferiamo qui ai vertici dei sindacati firmatutto, restando ferma la nostra disponibilità a discutere e fare iniziative comuni con delegati di base degli altri sindacati che vogliono impegnarsi seriamente su questo terreno. Non a caso, anche nell'assemblea fuori orario del 9 marzo a Torino questo argomento è stato toccato più volte.

E' ineludibile ormai un'iniziativa vertenziale, ben costruita da una tornata di assemblee, sul tema delle pressioni commerciali e del clima aziendale. Chiediamo ai lavoratori ed alle lavoratrici di aiutarci a spingere le organizzazioni sindacali, che hanno il potere di indirle in orario di lavoro, di farsi carico di questo compito e passare dalle parole ai fatti.

C.U.B.-S.A.L.L.C.A. Area Torino Intesa Sanpaolo

www.sallcacub.org

sallca.cub@sallcacub.org

<http://www.facebook.com/SALLCACUB>

Sede Legale: Milano - Viale Lombardia 20; tel. 02/70631804; fax 02/70602409

Sede Operativa: Torino - Corso Marconi 34 tel. 011/655897 fax 011-7600582