

# BANCAROTTA

Bollettino di controinformazione a cura della CUB-SALLCA Credito ed Assicurazioni  
Luglio 2018

## “Pressioni commerciali: l’insostenibile pesantezza del premere”: le risposte.

Il volantino della Cub-Sallca del 27 giugno scorso, dedicato ancora una volta al tema delle pressioni commerciali, ha suscitato un vivace dibattito tra le colleghe ed i colleghi.

Chi non lo avesse letto lo può trovare su [www.sallcacub.org](http://www.sallcacub.org) o su <https://www.facebook.com/SALLCACUB/>

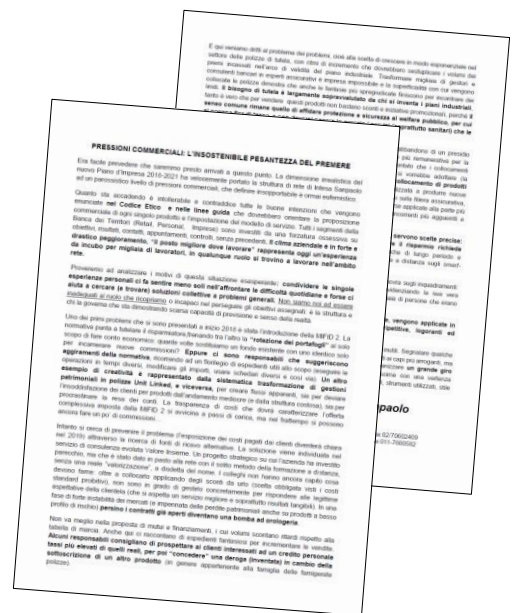
In questo numero di *Bancarotta* pubblichiamo, a seguire, alcune delle mail di commento che ci sono pervenute che riteniamo più significative anche perché dimostrano che si può creare una "comunità di resistenti". Diamo spazio, per contro, anche alle considerazioni critiche che ci ha rivolto una lavoratrice ed alla risposta che la Segreteria della Cub-Sallca le ha inviato.

Il tutto, visto che i vertici aziendali ci leggono con attenzione, affinché nessuno possa dire di non sapere...



*Vorrei rispondere al tema trattato nella mail e nel volantino condividendo con voi una mia esperienza.*

*Alcuni anni fa, quando i tassi sui mutui avevano iniziato a scendere, stavo affrontando il tema rinegoziazione mutuo con una cliente. Forse il fatto che fossimo in confidenza mi diede un’eccessiva sicumera nel dirle che “chiedendo solo di abbassare il tasso possiamo arrivare a X, sottoscrivendo invece la polizza proteggi mutuo si può scendere ben sotto a X”. Bene, la cliente in questione, di professione avvocato, mi rispose: “senti, io non sono una piantagrane e faccio finta di non avere sentito, ma fai attenzione perché offrire una condizione anziché un’altra in base alla sottoscrizione o meno di una*



polizza è fuori da ogni pratica lecita e consentita, e se ti sbagli a parlare così con la persona sbagliata puoi avere grane non da poco". Ecco, mi piacerebbe che tutti noi gestori avessimo chiara in mente questa cosa, per non rischiare figuracce o peggio ancora possibilità di qualsivoglia sanzione solo perché vogliamo ottenere un contratto in più. Un caro saluto.



**E** come non bastassero le pressioni commerciali, il modulo, i 6 appuntamenti al giorno tutti i giorni dell'anno, la polizza ad ombrello (e già questo eufemismo non deve far pensare alla protezione, ma a ben altro.....), le obbligazioni in dollari da collocare in 3 minuti perché se no chiudono, il contest di fine luglio..... ecco l'ennesima chicca, copiata così come ci è stata mandata:

(segue mail di sollecito a fare i corsi che omettiamo per garantire la riservatezza)

Mi sembra veramente troppo. L'Azienda vorrebbe che fruissimo dei corsi mentre andiamo a casa, prepariamo cena o siamo seduti in bagno? O magari mentre guidiamo? in un futuro futuribile ci doteranno di occhiali che permetteranno di vedere piattaforme virtuali di formazione mentre serviamo i pochi clienti rimasti? Saluti.



**C**iao, purtroppo ormai fa parte del nostro lavoro quotidiano e la deviazione è tale che anche alcuni colleghi si permettono di entrare nelle agende personali, controllandole e modificandole.

Quegli stessi colleghi additati quali esempi di successo perché totalmente e amoralmente piegati a tecniche commerciali scorrette.

Il punto è che diventa ormai **NECESSARIO** per i **LAVORATORI ONESTI** far in modo che la vessazione e l'ansia non sfocino in malessere che poi diventa fisico, a danno del lavoratore e dell'azienda stessa.

Potrebbe essere interessante vedere quale sia stato il trend delle assenze per malattia negli ultimi anni.

Comunque la verità è che in questo momento ci si sente molto soli e ognuno mal-sopporta il peso di questi comportamenti scorretti anche perché non è facile dimostrare che ci siano e chi li attua ha sempre il coltello dalla parte del manico. (vedi giudizio annuale).

Per non parlare della formazione, è scandalosa!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!

In filiale non c'è tempo per farla e io personalmente l'ho fatta in parte a casa mentre ero in malattia (e anche qui **NON E' GIUSTO!!!!!!!!!!**) perché per l'ennesima volta devo essere io a **RINUNCIARE AL MIO TEMPO** libero. La formazione andrebbe pianificata settimanalmente dall'azienda stessa, come fa con le video lynch, e in quell'ora non fai null'altro che seguire il corso per bene come merita un momento di formazione, altrimenti facciamo come il 90% dei colleghi che fa andare i video mentre fa altro, **ENTRA NELLE SCHEDA SCHIACCIA I +** e così la formazione risulta fatta, ma in realtà non è stata fatta.

Ci vorrebbe uno strumento anonimo che possa raccogliere le opinioni di tutti i colleghi del gruppo. Tipo un grande gruppo **WHATSAPP**. Un caro saluto.



*Chi sta ai vertici non ha la minima idea di come si lavora in filiale, perché vive in un mondo fatato.*

*Nella mia filiale è stata tolta l'ennesima cassa, per cui ormai fisicamente c'è soltanto una postazione, per il resto ci sono le casse automatiche. E' chiaro che nei momenti di maggiore afflusso la situazione diventa insopportabile e i malumori dei clienti sono all'ordine del giorno. Quantomeno i colleghi hanno il buonsenso di chiudere la postazione quando vanno in pausa, in modo che il sostituto possa collegarsi con la propria matricola, evitando pericolose situazioni di terminale condiviso. Non so per quanto tempo ancora si potrà andare avanti così, siamo tutti coi nervi a fior di pelle, cassieri e gestori, ma anche i responsabili. Malgrado ciò, ovviamente dall'alto continuano ad arrivare le pressioni commerciali, perché per i capi area non c'è motivo per allentare il passo; peccato che ora i nostri obiettivi sono cresciuti, perché abbiamo acquisito 2000 clienti da un'agenzia che ha chiuso i battenti, ma il personale è lo stesso di prima...*



*Va tutto bene... ma chiedere di isolare dei colleghi mi sembra davvero...antisindacale.*

*Perché, da parte di alcuni, si arriva a pensare che chi VENDE sia disonesto o lecchino e allora si isola, si marchia, si fanno scattare tutti i sentimenti negativi, si fa di tutt'erba un fascio, soltanto perché magari quel poveretto non sa rispondere no agli inviti pressanti o semplicemente ha il dono di essere persuasivo o perché PROPONE più di altri. E su 10 proposte 4 vanno in porto.*

*Quindi, stiamo attenti quando facciamo questi proclami che sembrano inviti al bullismo... che scatenano la guerra tra... poveri. Non è tra noi che ci dobbiamo sbranare. E se ci sono pressioni oltre misura è anche per colpa di un sindacato incapace che spinge i colleghi in prima linea mentre getta la bomba e scappa via!*



*Gentile collega,*

*non siamo certo un sindacato che spinge i colleghi in prima linea, poi getta la bomba e scappa via. Al contrario di altri che passano il tempo nei salotti della direzione a trattare condizioni sempre più peggiorative, noi siamo in prima linea ogni giorno alle scrivanie della consulenza, alle casse, ai banconi dell'accoglienza. Non abbiamo una dimensione separata dal resto del mondo come le delegazioni trattanti: noi lavoriamo.*

*Per cui partecipiamo alle riunioni in cui vengono portati ad esempio i soliti pierini che hanno raggiunto i risultati migliori dei nostri, mentre noi siamo sempre indietro, siamo sempre gli ultimi, siamo venditori scadenti e colleghi inadeguati.*

*Converrai con noi che questo lavoro è molto cambiato negli ultimi decenni e che siamo ridotti a essere dei piazzisti, dove la spregiudicatezza e la superficialità battono la professionalità vera, la competenza ed il senso dell'etica deontologica. Ci chiedono di fare sempre di più in termini quantitativi e non badano alla qualità di lungo periodo.*

*Non pensiamo sia nostro compito, od obiettivo, isolare nessuno. E' invece nostro dovere, come organizzazione sindacale, difendere un clima lavorativo vivibile, ribadire*

*che la nostra è una prestazione da lavoro dipendente e non abbiamo obblighi di risultato, il metodo e l'agenda sono strumenti di lavoro e non obiettivi superiori. Dobbiamo difendere chi non ce la fa più: potremmo esibirti decine di risposte al nostro messaggio inviate da chi lamenta di aver raggiunto un grado di sopportazione estremo e teme di cedere alla disperazione. Siamo duri verso i lavoratori che si prestano al gioco, perché offrono il destro ai capi, che ci vogliono divisi e quindi ci mettono l'uno contro l'altro. Visto che l'azienda ha in mano il comando, la carota ed il bastone (le promozioni, i premi, i giudizi, le manovre sul portafoglio), noi dobbiamo almeno mettere in campo la solidarietà e predicare l'unità dei lavoratori (che è e rimane la loro unica forza). Quindi dobbiamo difendere le ragioni dei più deboli, dei più corretti, dei più competenti, perché le ragioni degli arroganti li difende l'azienda e vengono usate contro tutti gli altri lavoratori.*

*Ci criticano spesso perché facciamo solo parole e non passiamo ai fatti: aprire una vertenza e indire uno sciopero. Finora abbiamo preferito evitare, perché davvero costringerebbe i lavoratori a schierarsi e quindi sarebbe come "buttare una bomba" e vedere gli effetti che fa. Visto che i coraggiosi sono pochi, mentre i lavoratori sofferenti sono tanti, finiremmo per far "emergere" una situazione diversa dalla realtà. Anche così cerchiamo di tenere uniti i lavoratori che condividono la stessa, difficile, dimensione quotidiana.*

*Con massima disponibilità al confronto, ti salutiamo cordialmente.*

## **BANCAROTTA**

Numero chiuso in redazione il 16 Luglio 2018

[www.sallcacub.org](http://www.sallcacub.org)

[sallca.cub@sallcacub.org](mailto:sallca.cub@sallcacub.org)

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