



SEGRETARIO GENERALE

Roma, 22 febbraio 2017

EDITORIALE
del segretario generale Uilca Massimo Masi

“La giornata tipo di un giovane lavoratore bancario allo sportello ... tra riunioni e senso di inadeguatezza”

Mi preme utilizzare lo spazio di questo editoriale per parlare nuovamente di un traguardo molto importante recentemente raggiunto come Sindacato, che non esito a definire storico: l'Accordo sulle politiche commerciali e organizzazione del lavoro, firmato l'8 febbraio con Abi.

Perché voglio tornare su questo tema? Perché questo Accordo rappresenta un passo fondamentale per evitare l'insorgere e il diffondersi a macchia d'olio di nuove problematiche nelle vendite, quelle stesse problematiche che hanno portato al risparmio tradito e alle conseguenze disastrose che purtroppo ben conosciamo.

Voglio tornare sul valore di questo Accordo perché abbiamo il diritto di tutelare le nostre persone, le lavoratrici e i lavoratori del nostro settore che ogni giorno svolgono con professionalità e onestà il proprio lavoro e che non hanno mai smesso di agire e comportarsi al meglio neanche nei giorni più duri e difficili di questa crisi. Ma non solo: abbiamo anche il dovere di contribuire al maturare di una rinnovata fiducia da parte della clientela.

Per questo oggi voglio tornare sull'importanza e sul valore dell'Accordo, cercando di vivere insieme a tutti voi una giornata tipo di un giovane lavoratore bancario allo sportello, per cercare di comprendere fino in fondo cosa accade all'interno dei posti di lavoro, come vengono trattate le nostre persone e le situazioni che sono costrette ad affrontare ogni giorno.

Una giornata “normale” dei nostri colleghi è scandita da momenti ben precisi. Vediamoli insieme:

- ore 08:45 – 09:15: riunione di filiale, o tramite il sistema di messaggistica interno, durante la quale vengono ribadite ed elencate tutte le attività che la lavoratrice e il lavoratore dovranno svolgere;
- ore 09:15: è il momento del primo appuntamento. Considerate che in una giornata “normale” i nostri colleghi devono averne almeno sei;
- 13:15: seconda riunione, di persona o tramite messaggistica, per elencare quanto è stato venduto e quante campagne, tra contatti e telefonate, sono state effettuate, così

da mostrare l'agenda compilata e pronta con i sei incontri quotidiani per i successivi 15 gg lavorativi;

- nel pomeriggio si svolgono ancora due incontri con i clienti e alle 16:15 è il momento di un'altra riunione per fare il punto sul venduto pomeridiano;
- alle 16:52, esattamente prima della timbratura, arriva come da copione una telefonata per sapere cosa bolle in pentola per il giorno successivo.

Ecco, questi sono gli appuntamenti principali all'interno di una giornata "normale". Difficile, vero? Noi l'abbiamo solo immaginata. E solo per una volta. Pensiamo alle lavoratrici e ai lavoratori che ogni giorno vivono questa realtà, impegnati a vendere i prodotti della banca o dell'istituto di credito per il quale lavorano e per il quale queste attività si traducono in metodo ed efficacia.

Metodo ed efficacia: due parole dentro le quali viene messo tutto ciò che abbiamo appena descritto e provato a vivere insieme, tutto ciò che accade in una giornata "normale".

Voglio porvi delle domande insieme a voi: cosa accade se il nostro collega non raggiunge gli ambiziosi obiettivi prefissati? Per la banca una situazione di questo tipo significa che il dipendente non ha applicato il giusto metodo. Il nostro collega quindi risulta inefficace e, in ultima analisi, inadeguato. **Ecco come ci si sente ogni giorno al termine di una "normale" giornata di lavoro: inadeguati e con il morale a terra.** Così. Ogni giorno. Per tutta la settimana. E con il pensiero costante sulle cose da fare il giorno dopo.

E così le nuove giornate già cominciano con l'ansia di non essere adeguati. Ma cosa c'è di "normale" all'interno di una giornata così? **Le pressioni alle quali le nostre persone sono sottoposte, sono ripetute e niente affatto normali. I nostri colleghi hanno paura di queste situazioni e il più delle volte, come potete facilmente intuire, hanno paura di denunciare ciò che accade. Non c'è nulla di "normale" in una giornata così. Credetemi: nulla di normale.**

Ho deciso di parlare e scrivere di questi casi. Aspetto segnalazioni da parte delle lavoratrici e dei lavoratori, con la promessa, come in questo caso, di conservare l'anonimato.

Ma come possiamo reagire a queste cose? **Certamente il Sindacato deve e dovrà svolgere un ruolo importante, a livello nazionale e a livello locale, con la presenza e la cura nei singoli territori e all'interno delle singole realtà. Ma le lavoratrici e i lavoratori dovranno avere la sensibilità e la voglia di denunciare questi casi, anche anonimamente, alle Organizzazioni Sindacali interne.**

Anche per questo l'Accordo siglato con l'Abi assume particolare importanza, perché abbiamo portato il problema delle pressioni commerciali, per la prima volta, a livello nazionale.

Per questo come Uilca siamo fermamente convinti che sia importantissimo, oggi più che mai, promuovere comportamenti coerenti con politiche commerciali responsabili e sostenibili.

Il Segretario Generale Uilca

Massimo Masi

