



Modena, 19/03/2021

LE PRESSIONI SALGONO... LA PENTOLA BOLLE... IL COPERCHIO STA PER SALTARE!

Venerdì scorso le OO.SS. del Gruppo Bper, alla presenza di un Segretario Nazionale per sigla, hanno richiesto all'Azienda di prendere misure tangibili per allentare la pressione, ormai insostenibile, che grava sui dipendenti del Gruppo. Nel pieno della operazione Gemini e nel vortice di una crisi sanitaria mondiale che non accenna a placarsi, l'Area Affari, nelle sue varie articolazioni, continua a caricare la Rete commerciale di campagne a ripetizione su finanziamenti, polizze, strumenti finanziari e altro, anche con richiesta di dati quotidiani attraverso strumenti manuali che generano duplicazione del lavoro e violano le regole dell'accordo sulle Politiche Commerciali.

Le richieste:

- **sospensione immediata delle campagne prodotto** per tutto il periodo straordinario (che per Bper non è legato solo alla pandemia, ma anche alla messa a terra dell'operazione Gemini);
- immediato **stop ai budget con obiettivi individuali**, anziché di squadra;
- **revisione dell'accordo sulle politiche commerciali**, che ne renderebbe immediatamente esigibili i contenuti, consentendo di intervenire tempestivamente sui comportamenti difforni.

Il riscontro è stato la beffarda partenza della "settimana del Pac", con richiesta ai collaboratori di convocare la clientela in filiale per illustrare i prodotti e perfezionare i contratti, il tutto mentre, in quasi tutto il territorio nazionale, vige un **decreto legge che consente gli spostamenti solo per motivi di salute, lavoro ed urgenza** e nelle filiali crescono esponenzialmente casi di positività al Covid.

Il rischio aumenta anche a causa dell'**incessante attività itinerante** di alcuni colleghi e al fatto che le filiali interessate da contagi vengono sanificate e riaperte subito dopo con squadre provenienti da filiali vicine, con un possibile effetto domino che mina la garanzia del servizio non in una, ma in diverse unità produttive.

Alle filiali che già scontano una carenza endemica di personale, acuita dalle assenze determinate dall'allineamento, viene richiesto di mantenere inalterati i servizi

“essenziali” alla clientela, di svolgere tutte le attività amministrative e di controllo (che ben sappiamo non si limitano al premere un bottone!) compresa la produzione di documentazione per ispezioni fatte a distanza, il tutto sotto la pressione di continue campagne e inviti “spintanei” alla vendita di prodotti.

La politica aziendale si muove secondo direttrici che mettono la salute dei lavoratori in secondo piano rispetto alle esigenze della produzione.

La vera sfida commerciale del 2021 dovrebbe essere il mantenimento di tutta la clientela: quella acquisita con l’operazione Gemini e quella che era già del Gruppo. Cercare di piazzare prodotti ad una clientela disorientata e arrabbiata per i disservizi che deve sopportare, assomiglia alla strategia di un venditore di auto che vorrebbe far comprare al suo cliente una Ferrari, mentre la Fiat che gli ha messo a disposizione ha i freni difettosi e le frecce che non funzionano: il buon senso consiglierebbe di mettere tutta la struttura a riparare velocemente quei freni e quelle frecce, condizione indispensabile oggi per avere la credibilità, domani, per proporre la Ferrari.

Stiamo assistendo in queste settimane agli sfoghi di colleghi che non si sono mai lamentati, persone dedite all’azienda che stanno perdendo motivazione e senso di appartenenza, stremate e irritate dall’irrazionalità di certe scelte.

Il Personale del Gruppo si è appena arricchito di risorse nuove, che non fanno che lodare la competenza e la disponibilità degli allineatori. Avremmo voluto accoglierli, questi lavoratori, con l’aiuto di una strategia aziendale adeguata alla complessità dell’operazione.

L’azienda deve capire che senza i suoi lavoratori non va da nessuna parte, e che la “centralità delle risorse umane” non può essere solo uno slogan declamato per diffondere un’immagine di impresa “sociale” che non corrisponde, in questo momento, alla realtà delle cose.

Abbiamo atteso abbastanza, le risposte non arrivano e la pressione è tale da rischiare di far esplodere una pentola da troppo tempo in ebollizione.

Occorrono immediati segnali tangibili per evitare di arrivare all’incontro previsto per il 26 marzo con l’Area Affari in un clima “non sereno”.

Diversamente, ciascuno andrà per la sua strada e le OO.SS. si attiveranno con tutti gli strumenti a loro disposizione.

**Segreterie di Coordinamento Sindacale del GRUPPO BPER
FABI - FIRST/CISL - FISAC/CGIL - UILCA - UNISIN**