

Riservato agli iscritti

CGIL



Gli accordi sulle pressioni non sono decaduti!

Anno nuovo, divieti vecchi!



E' iniziato da pochi giorni il nuovo anno e puntualmente sono ripartite le pressioni commerciali.

L'ansia da prestazione per il nuovo piano industriale coinvolge le figure di sintesi e fanno capolino i soliti metodi e suggerimenti.

Si ricorda a tutti i ruoli di sintesi che anche per il 2020 rimangono validi gli accordi sottoscritti negli anni precedenti.

Proviamo a riepilogarli per comodità:

- vietato fornire indicazioni commerciali con **eccessiva frequenza e inutili ripetizioni**
- vietato l'uso di strumenti o canali alternativi al DOP (che ha ripreso recentemente a funzionare dopo uno stop per molti versi "anomalo" visto che non permetteva di comprendere i dati per il sistema premiante)
- vietata la diffusione di classifiche comparative tra colleghe e colleghi in ruoli commerciali
- vietato chiedere previsionali con cadenza inferiore alla settimana o **chiedere previsioni di vendita e consulenze a livello di singolo cliente.**

Chat, annunci, mail, whatsapp, telefonate o richieste verbali che si ripetono quotidianamente (anche quando le procedure non funzionano!!) non sono consentite.

Richiediamo con forza il rispetto di tutti gli accordi firmati dalla Banca.

Ricordiamo che la sottoscrizione di qualunque contratto prevede la **presenza del cliente** e la **responsabilità delle operazioni**, anche se suggerite da altri, rimane in capo **a chi le inserisce.**

Le operazioni commerciali "non compliant" **vengono sterilizzate** ai fini del sistema incentivante.

Ricordiamo che la Fisac ha avanzato la proposta (durante l'ultimo osservatorio regionale) che, in caso di provvedimenti disciplinari, **la mancata erogazione del premio** al collega coinvolga anche **il management interessato.**

Torino, 22 gennaio 2020

**Coordinamento Regionale Nord Ovest
Fisac CGIL Unicredit SpA**