



Rappresentanze Sindacali Aziendali Intesa Sanpaolo - Bari

POLITICHE COMMERCIALI E CLIMA AZIENDALE

VADEMECUM

Continuano a giungerci segnalazioni di un'esasperazione talvolta incontrollata delle pressioni commerciali. Sempre più frequenti le richieste dei colleghi, pressati e stressati, che ci chiedono sin dove l'azienda possa "spingersi". Assolutamente legittima la necessità aziendale di produrre risultati ed utili (ci mancherebbe!!!), ma è diritto di ogni lavoratore pretendere che ciò accada nel rispetto delle regole. E proprio queste regole sono sancite nel Gruppo Intesa Sanpaolo dall'accordo **"Politiche Commerciali e Clima Aziendale"** sottoscritto il 3/8/2018 nell'ambito della Contrattazione di Secondo Livello. **Tale accordo viene spesso dimenticato dai colleghi, ma appare evidente che anche le Funzioni Aziendali ne ignorino l'esistenza.** Ricordiamo inoltre che l'accordo ha confermato la casella di posta iosegnalo@intesaspaolo.com alla quale il collega (con garanzia dell'anonimato) e/o il sindacato possono segnalare ogni comportamento che infranga le regole condivise nell'accordo stesso. Le segnalazioni saranno sottoposte all'esame congiunto Azienda/Sindacato nell'ambito del Comitato Welfare, Sicurezza e Sviluppo Sostenibile. Riportiamo pertanto uno stralcio significativo dell'accordo ed a seguire un VADEMECUM riepilogativo delle attività vietate e di quelle consentite:

"...le relazioni in Azienda devono essere basate sulla fiducia reciproca e sul rispetto della personalità e dignità, anche professionale, nonché della privacy di ciascuno, in osservanza della normativa vigente; la definizione degli obiettivi deve avvenire ponendo la massima attenzione a favorire la comprensione e la condivisione dei medesimi, attraverso azioni di affiancamento e supporto nonché la predisposizione di strumenti idonei; l'impegno al raggiungimento dei risultati sotto il profilo sia quantitativo sia qualitativo, ottenibile mediante azioni commerciali e politiche di budget indirizzate, pianificate e monitorate, si deve coniugare con la diffusione di corretti comportamenti nello svolgimento di tutte le attività svolte dal Personale; è altresì condiviso l'obiettivo di favorire forme di comportamento coerenti con i principi sopra esposti al fine di migliorare il clima aziendale, lo spirito di squadra, i rapporti di collaborazione e cooperazione fra i colleghi, orientando le azioni dei singoli attraverso forme e modi che rispettino i principi etici, la professionalità, l'impegno, la privacy e la dignità del personale, nel rispetto della normativa vigente..."

Di seguito il **VADEMECUM**, utile strumento per comprendere se si è vittima di abuso o violazione. In aggiunta raccomandiamo di non lasciarsi prendere dall'impeto commerciale, tralasciando il rispetto di incombenze amministrative che potrebbero determinare, anche a distanza di anni, ricadute importanti dal punto di vista disciplinare.

AREA DI RIFERIMENTO	COMPORTAMENTO NON CORRETTO E PERTANTO NON OBBLIGATORIO	COMPORTAMENTO CORRETTO
PRESTAZIONE LAVORATIVA	Obbligo di garantire un numero di incontri e/o di vendite giornalieri.	Il contratto di lavoro subordinato prevede un’obbligazione di mezzi e non di risultato . L’art. 38 del CCNL prevede per il dipendente l’obbligo di garantire una collaborazione attiva ed intensa secondo le direttive dell’azienda. Le richieste di incontri e di successi sono solo obiettivi a cui tendere e non certo risultati da garantire .
COLLOCAMENTI	Assegnazione di budget individuali su singoli prodotti.	Le norme Mifid2 impongono che i prodotti siano collocati nell’esclusivo interesse del cliente . Vendite “forzate” ai fini del raggiungimento del budget espongono individualmente il collega (ma anche la banca) a possibili contenziosi.
REPORTISTICA	Incessanti e reiterate richieste quotidiane e/o orarie tramite telefonate, mail, fogli excel per monitorare la vendita di prodotti rilevabile a sistema (ABC). Non consentita ad esempio richiesta foglio excel su dati già rilevabili in ABC, reportistica anche a voce a fine giornata. Sono tutte “inutili ripetizioni” non consentite.	Rilevazione dei dati delle vendite attraverso strumenti aziendali (ABC). E’ consentito integrare le rilevazioni esclusivamente per dati non presenti a sistema .
CLASSIFICHE	Diffondere informazioni/classifiche con nominativi dei singoli colleghi (mail collettive, video lync, riunioni ecc.). Tali comportamenti determinano inoltre una violazione della legge sulla privacy.	Il perseguimento degli obiettivi deve avvenire valorizzando la collaborazione tra colleghi e lo spirito di squadra rispettando i principi etici, la professionalità, l’impegno, la privacy e la dignità del personale.
AGENDE	Inserire esclusivamente appuntamenti con la clientela ai fini commerciali	L’inserimento in agenda riguarda tutte le attività della giornata (ad esempio, pratiche di finanziamento, successioni, archivio ecc.)