



**Fiba
CISL**



**Segreterie di Coordinamento Fabi-Fiba/Cisl-Fisac/Cgil-Silcea-UGL-Uilca
UniCredit Banca-UniCredit Banca di Roma-Banco di Sicilia**

Sistema incentivante e pressioni commerciali Non ci siamo!

Nei giorni scorsi è stato illustrato alle OO.SS. delle tre banche retail: UniCredit Banca, UniCredit Banca di Roma e Banco di Sicilia il Sistema Incentivante in vigore nel 2010.

Queste OO.SS. sostengono da sempre con determinazione che un **sistema Incentivante debba essere fondato su valori imprescindibili** quali: **solidarietà** tra i lavoratori, in luogo della competizione; **rispetto** dell'individuo e della sua professionalità; **eticità** della vendita e **trasparenza** nel rapporto con la clientela; **stili di gestione del personale** orientati alla condivisione e al coinvolgimento, in luogo dell'imposizione; **obiettivi** misurati e **sostenibili** nel tempo. **Da queste premesse valoriali discendono conseguentemente critiche** motivate e **proposte di modifica** alla impostazione sedimentata nel tempo quali:

- le **quantità economiche** per incentivi devono essere complessivamente inferiori a quelle riconosciute a titolo di **Premio Aziendale**, spostando risorse verso quest'ultimo;
- il sistema incentivante deve prevedere la partecipazione solidale di tutti i lavoratori al premio di squadra. Il **premio di squadra deve essere l'elemento preminente** del sistema su cui si innestano i premi individuali;
- l'ammontare dei premi e la loro **distribuzione tra le varie figure professionali**, senza escluderne nessuna, devono essere improntati a criteri di **equità**. E' necessario ridurre la forbice esistente tra i diversi livelli di premi a vantaggio di chi è a più diretto contatto con la clientela;
- nell'assegnazione degli obiettivi va assunta una logica di **creazione di valore aggiunto nel medio/lungo periodo**. Sarebbe pertanto necessario prevedere erogazioni al raggiungimento anche di obiettivi pluriennali che premiano la stabilità e non solo il profitto a breve termine;
- le **campagne prodotto**, potenzialmente in contrasto con alcuni principi della MIFID, dovrebbero essere eliminate;
- va garantita **oggettività e trasparenza** al meccanismo e **non** sono ammissibili **variazioni in corso d'anno**.

Il sistema incentivante illustrato, viceversa ripercorre, per impostazione, filosofia e platea di riferimento, gli indirizzi perseguiti negli anni precedenti: gli obiettivi incentivati sono gli stessi, così come le regole di rendicontazione e gli importi riconosciuti ai vari ruoli professionali; cambia unicamente il "peso" assegnato a ciascun obiettivo all'interno della scheda.

Viene mantenuta la **prevalenza degli incentivi individuali rispetto a quelli di squadra**. Viene **confermato il valore del punto** assegnato alle varie figure professionali a svantaggio di coloro che sono più a diretto contatto della clientela.

Viene ribadito come **centrale l'obiettivo del Margine Operativo Lordo** che spinge oggettivamente a lavorare sulla vendita di prodotti a più alta redditività, con l'aggravante di **depurare l'indicatore del costo del personale** per alcune figure di sintesi **subordinando**

conseguentemente il mantenimento di dignitose condizioni di lavoro al contenimento dei costi, in un momento in cui è oltremodo difficile aumentare i ricavi.

Viene, infine, addirittura **ampliata la discrezionalità** in capo ai Responsabili, svincolata da criteri oggettivi e verificabili.

Ad oggi **non sono noti gli obiettivi assegnati, né il consuntivo dell'anno 2009.**

Questo significa che non sono presenti quei segnali di discontinuità che queste OO.SS. hanno più volte sollecitato e che si rendono indispensabili alla luce dell'incertezza del contesto congiunturale e della perdurante crisi economica.

Non si rileva nemmeno la coerenza con la affermata strategia aziendale di attenzione alla qualità del servizio, consolidamento nel tempo dei rapporti con la clientela e aumento delle quote di mercato, vendita più attenta alle esigenze del cliente, supporto alle imprese con particolare attenzione alle esigenze del territorio, che garantirebbero la sostenibilità dei risultati nel tempo.

Conseguentemente **abbiamo espresso un parere pesantemente negativo.**

Contemporaneamente, poi, **assistiamo in maniera generalizzata al riacutizzarsi di odiose pressioni commerciali** e a comportamenti di Responsabili a livelli medio alti sempre più aggressivi e lesivi della professionalità e della dignità di lavoratori e lavoratrici, in particolare di quelli a più diretto contatto con la clientela, quelli cioè che più hanno dato in questi anni durissimi.

Tutto ciò è intollerabile, non accetteremo che le conseguenze negative del perdurare della crisi e delle pesanti difficoltà di mercato, aggravate dall'incertezza societaria, ricadano interamente sulle spalle di lavoratori e lavoratrici in termini occupazionali, di peggioramento delle condizioni di lavoro, di esasperate pressioni alla vendita, di incertezza sul futuro.

Bologna, 22 marzo 2010

**Le Segreterie di Coordinamento
Fabi – Fiba/Cisl – Fisac/Cgil – Silcea – UGL - Uilca
UniCredit Banca – UniCredit Banca di Roma – Banco di Sicilia**