

## Tanara (Fabi Cr. Agricole): troppe pressioni commerciali

di Carlo Brustia

Una recrudescenza, contrassegnata anche da deprecevoli iniziative personali spesso connotate da toni sprezzanti e intimidatori, che abbiamo sistematicamente denunciato alla controparte aziendale e sottoposto per competenza alla commissione politiche commerciali del gruppo, che peraltro riteniamo debba essere convocata dall'azienda con maggiore frequenza». In piena Fase 3, il coordinatore Fabi del gruppo Crédit Agricole Italia, Fabrizio Tanara, analizza i mesi complessi legati al Coronavirus e dà indicazioni per la ripresa delle relazioni industriali, denunciando il ritorno delle indebite pressioni commerciali.

**Domanda. Cosa ha comportato il lockdown per la gestione delle relazioni sindacali?**

**Risposta.** L'emergenza Covid ha imposto nuove priorità, scombinando l'agenda degli impegni negoziali a suo tempo concordata con l'azienda. Entro metà anno avremmo dovuto iniziare la trattativa per il rinnovo della contrattazione di secondo livello, con la definizione di un nuovo contratto integrativo di gruppo, ma la situazione sanitaria ci ha costretti a rivedere il calendario.

**D. Il decreto Liquidità e i prestiti garantiti dallo Stato hanno messo a dura prova chi lavora**

**R.** Abbiamo registrato molte difficoltà e, soprattutto nel periodo iniziale, i colleghi si sono trovati spesso a operare in condizioni di confusione e tensioni con la clientela. Proprio allo scopo di fornire una maggiore tutela, siamo riusciti a raggiungere un accordo con il quale abbiamo ottenuto per loro anche un riconoscimento di tipo economico.

**D. Adesso si riparte. I nodi principali?**

**R.** Ora che la fase più critica dell'emergenza è alle spalle, ci troviamo ad affrontare l'inasprimento delle pressioni commerciali, ritornate con prepotenza a dominare l'attività lavorativa della rete. Una recrudescenza, contrassegnata anche da deprecevoli iniziative personali spesso connotate da toni sprezzanti e intimidatori, che abbiamo denunciato alla controparte aziendale e sottoposto per competenza alla commissione politiche commerciali del gruppo, che riteniamo debba essere convocata dall'azienda con maggiore frequenza.

**D. Su quali basi intendete discutere?**

**R.** Comprendiamo la necessità di recuperare la redditività compromessa dal lockdown, ma non accetteremo che siano ignorati le regole e i principi previsti dagli accordi, nazionale e di gruppo, che disciplinano le modalità di attuazione delle politiche commerciali in azienda.

**D. In sintesi, qual è la vostra linea sulle pressioni commerciali?**

**R.** Non tolleremo che, in nome del raggiungimento degli obiettivi commerciali, venga meno, anche da parte di singoli esponenti aziendali, il rispetto per la dignità personale e professionale dei colleghi. Riconosco all'azienda il merito di avere profuso, in collaborazione con il sindacato, un forte e intenso impegno durante la difficile gestione dell'emergenza, ma critico senza riserve le distorsioni e la spregiudicatezza con cui alcune figure aziendali interpretano la pur comprensibile necessità commerciale di recuperare il terreno perduto. Su questo fronte, la Fabi non farà sconti a nessuno. (riproduzione riservata)

