



# MIXA DAY CI RISIAMO !

Nonostante le roboanti dichiarazioni che continuano ad esaltare gli ottimi risultati aziendali conseguiti e la profusione, in ogni occasione, di ringraziamenti a tutti/e i/le colleghi/e da parte del nostro A.D., proseguono, senza sosta, le iniziative che si traducono in insistenti incitazioni e pressioni commerciali. Siamo ormai, sempre di più, ai collocamenti da fare in appena un giorno. **Oggi lunedì 27 febbraio parte, per molti, infatti, il "MIXA DAY"!** E' già tutto pronto. Tra chat, telefonate, mail ... ciascun gestore entro questa sera deve prontamente consegnare i propri dati di vendita e di collocamento. Venerdì scorso, come in un percorso di guerra già delineato, sono iniziati i preparativi. L'invito a partecipare alle call, l'invio delle mail, il moltiplicarsi di messaggi e WA sui telefoni, il tutto per un unico fine: "spingere" tutti a fornire, in linea con gli obiettivi assegnati, **i dati di vendita sulla polizza MIXA da collocare entro oggi, 27 febbraio 2023. Obiettivi giornalieri alquanto sfidanti**, che ci risulta siano stati fissati in euro 500.000 per filiale, 150.000 per i Consulenti First e 80.000 per i Consulenti investimenti. Ma fermiamoci un attimo, perché così non ci siamo cara Azienda. Non ci siamo proprio. In questi anni, forse, distratti da altri e più grandi problemi (la pandemia, la guerra), si sono persi di vista aspetti importanti: in primis, Il rispetto della dignità dei lavoratori. **Il "MIXA DAY", questa giornata dove è protagonista solo il dato da conseguire ad ogni costo, deve far riflettere tutti**, soprattutto chi lo ha ideato e lanciato e sta ad evidenziare come dopo tanti anni trascorsi non sia cambiato nulla.

## **Deve cambiare la mentalità di chi pensa queste iniziative commerciali e di chi le scarica sulla rete.**

Per questo come OO.SS. non accettiamo questo ritorno ad un passato deplorabile e buio e dobbiamo ricordare in primis all'Azienda e a tutti/e i lavoratori e le lavoratrici il rispetto stringente di tutte le normative vigenti ed in particolare degli Accordi sottoscritti sull'argomento: "Protocollo sul Benessere nei luoghi di lavoro e sulle Politiche Commerciali" (22 aprile 2016) e successiva integrazione (21 dicembre 2018) e "Accordo ABI sulle Politiche Commerciali e l'Organizzazione del lavoro" (08 febbraio 2017).

Accordi per i quali rammentiamo a tutti come sia assolutamente vietato:

- Fornire indicazioni commerciali con eccessiva frequenza e inutili ripetizioni.
- Usare strumenti/canali alternativi a DOP per monitorare le vendite.
- Diffondere classifiche comparative tra colleghe/colleghi in ruoli commerciali.
- Chiedere previsionali di consulenza con cadenza inferiore alla settimana.
- Chiedere previsionali di consulenza e di vendita a livello di singolo cliente.

Quanto ci viene segnalato in questi giorni da tantissimi/e colleghi/e, che sono fortemente preoccupati per il fondato timore di dover rivivere le criticità del passato, ci ha spinto, come OO.SS., a chiedere all'Azienda un incontro urgente per sollecitare il rispetto puntuale degli Accordi sottoscritti in tema di Benessere e Politiche Commerciali.

Milano 27 febbraio 2023.

**Segreterie di Coordinamento del Gruppo Unicredit**

**Fabi – First/Cisl – Fisac/Cgil – Uilca – Unisin**