



UNDER PRESSURE

“ Sviluppare la **capacità professionale** dei lavoratori è un concetto di difficile comprensione per la nostra dirigenza che tende invece, molto spesso, a svuotare di competenze e a trattare con disinibita e sottile arroganza i colleghi, appartengano essi indifferentemente all'Area Professionale o ai Quadri Direttivi, snaturando conseguentemente l'originario significato etimologico del termine che diventa uno strumento di angoscia quotidiana con il solo fine di raggiungere un risultato aziendale “

La “ libera interpretazione “ degli articoli contrattuali (CCNL ABI), che in argomento pongono, anzi, doveri ben precisi in capo all'azienda, fa sì che ancora “ **qualche** “ responsabile di distretto, della nostra come di altre aree commerciali confinanti, cui spetta anche di seguire professionalmente e con professionalità i colleghi Personal Banking, gli Sviluppatori ed i Consulenti Imprese, intrattengagli stessi in colloqui one-to-one per dare loro con una mano lo zucchero al fine mirato d'incentivarne le prestazioni commerciali, salvo poi esibire senza indugio la frusta in nome di un budget non truardato o, peggio, di un ipotetico risultato che fa promettere di raggiungere al poveretto entro la fine della settimana o, bontà sua, del mese .

La malvagia fantasia di questi personaggi ci porta ironicamente ad immaginare il malcapitato collega che giura timidamente - **in ginocchio e sui sassolini perché così egli si sente, vittima impotente di questa umiliante azione oppressiva** (!) - cifre cosmiche ,

traguardi di vendita che sanno di pura umiliazione ma che devono urgentemente elettrizzare Il chimerico capetto di turno affinché il miserabile gioco abbia fine

I colleghi ci hanno rappresentato gli stessi disagi pure nelle riunioni, dove ad esser preso di mira e doppiamente (perché di fronte a tutti) infangato è solitamente chi giunge ultimo sui risultati . Noi lo giudichiamo un atto vergognoso, prepotente e privo d'intelligente savoir-faire che porterebbe probabilmente ad un successo di squadra condiviso piuttosto che ad un soffocato ma sincero “ vaffa “.

Sono purtroppo le consuete “ **oppressioni commerciali** “, che non onorano i modelli di servizio di UniCredit, la Carta di Integrità dello stesso istituto, il rispetto della delicata normativa finanziaria , e non pongono certo le basi per l'auspicabile confronto tra le parti che favorisca la desiderabile crescita professionale di chi quotidianamente impegnato nel difficile ruolo di rappresentare la bancanei rapporti con la clientela.

Insomma, il solito basso comportamento che da tempo indigna la nostra Organizzazione Sindacale, che da tempo denunciavamo negli appositi tavoli e che DA TEMPO invitiamo la Direzione a far smettere . Sarà la volta buona ?

Forse non tutti i dirigenti e i direttori di UniCredit hanno conservato la “ carta di integrita ” che la banca ha “ affidato “ a tutti i suoi dipendenti . La F.A.B.I. di Venezia li invita pertanto a richiederne il duplicato, un po' come si fa per il bancomat trattandosi di una tesserina plastificata , e poi a leggerla meditando .

Il Personale alla Consulenza, I Personal, gli Sviluppatori, i Gestori Aziende saranno ben felici di aiutarli.

E noi con loro.

Venezia 8 agosto 2013

fabi r.s.a. Venezia