



IL GRANDE FARDELLO

Le pressioni commerciali hanno ormai raggiunto livelli insostenibili. Sono divenute parossistiche e a volte comiche nella loro inutilità e stupidità. I colleghi devono rendicontare con precisione quanto hanno venduto, il che lascia dei dubbi drammatici sulla efficienza del nostro sistema informatico, tali da impensierire Bankitalia e Consob...

Tutto ciò però non è sufficiente, il bancario deve anche indicare con precisione quante telefonate ha fatto, quanti atti di vendita ha tentato, se il tono di voce del cliente chiamato lascia ... presagire un minimo di interesse per il prodotto proposto, dove si colloca in ... una scala da uno a cento il presunto interesse manifestato.

L'importante oramai non è più lavorare, ma dimostrare di aver lavorato. Poi si succedono a ritmi incalzanti *meetings, road-shows briefings, brain-stormings*, brevi riflessioni, punti della situazione. Inoltre il collega riceve continuamente e-mail (a proposito resta un mistero perché A mandi le e-mail a B e B le inoltri a C, non è possibile che A scriva direttamente a C? - misteri!), sms, pop-up (per il momento non gli scrivono sul profilo facebook o su twitter, un domani non si sa).

Forse in futuro ci daranno una cornice digitale da mettere sul comodino, sulla quale scorreranno immagini che ci ricorderanno che dobbiamo vendere (... per apparirci in sogno si stanno organizzando, anche se molti colleghi oramai dicono che riescono a dormire poco). Infine i tabulati nominativi esistono e circolano, li devono compilare come novelli penitenti i colleghi con il capo chino, al di là della tanto decantata carta di integrità.

Certo siamo un'azienda commerciale, certo dobbiamo vendere, certo abbiamo avuto una perdita colossale, anche se vorremmo capirne di più sui criteri di capitalizzazione di certi avviamenti e sui criteri di concessione di certi crediti, il costo dei quali, guarda caso, si scarica sempre e solo sul personale.

Produrre ricavi è fondamentale, i colleghi si impegnano al massimo, ci permettiamo di suggerire ...qualche corso di tecniche motivazionali per i responsabili commerciali. Se ci dicono sempre che siamo gli ultimi, girando per le filiali sembra una posizione condivisa dalla quasi totalità dei colleghi, alla fine ci convinceremo di essere tali e che non c'è più nulla da fare.

Esprimiamo anche molte perplessità sulla nuova iniziativa Subito Banca Store, è opportuno in un momento in cui la crisi morde ancora prepotentemente offrire prodotti dal costo così esorbitante, almeno per chi ha dei redditi normali? E per rendere le cose più facili, non si contano più i prezzi, ma la redditività ...ma quante palle (della Technogym, ovviamente) ci toccherà ancora vendere???

E poi il sempreverde tormentone ...le ferie: ci aspettiamo una conferma totale entro la metà di Aprile ed abbiamo invitato i nostri iscritti a rispettare con precisione quanto richiesto dall'Azienda, tramite notizia sul Portale, in termini di ferie correnti e di smaltimento dell'arretrato (è strano che strutture gerarchicamente inferiori si permettano di correggere quelle superiori, forse anche su quello ci sono classifiche...), fermo restando che non esiste alcun obbligo di programmare e di fruire le festività soppresse che possono quindi anche essere remunerate (situazione ad oggi).

Contiamo ovviamente sulla conferma di quanto dichiarato circa la possibilità di spostare in caso di necessita le ferie già approvate, purché vengano tassativamente fruite entro la fine dell'anno.

Abbiamo tentato di dare a questo volantino un tono ironico ...non certo perché sottovalutiamo o banalizziamo la situazione, ma per cercare di far capire (chi ha orecchie per intendere, intenda) che si sta rasentando il ridicolo e tirando troppo la corda, la quale, spezzandosi, potrebbe finire in faccia a chi la tiene in mano...

Come sempre raccomandiamo ai colleghi il puntale rispetto della normativa, per non incorrere in contestazioni/sanzioni disciplinari.

Vicenza, Maggio 2014

Le RSA di Vicenza