



RAPPRESENTANZE SINDACALI AZIENDALI BANCO DI NAPOLI REGGIO CALABRIA

Nel momento peggiore della vita del Paese, in un contesto in cui le principali aziende cittadine sono alla frutta:

- il Comune di Reggio Calabria non paga i fornitori (è di oggi la notizia che gli stipendi di maggio dei dipendenti sono in forse)
- le municipalizzate non pagano gli stipendi da mesi
- è fallita un'azienda della grande distribuzione che impiegava 700 famiglie oltre l'indotto
- i dati di tendenza dell'economia locale diffusi venerdì dalla CCIA sono estremamente preoccupanti,

davanti a una città in ginocchio, dobbiamo sentire di gente venuta forse da Marte che si sveglia e pensa che, convocando riunioni dai toni più o meno aggressivi, si possa risolvere alcunchè. Un vero manager, nei momenti di difficoltà dovrebbe sforzarsi di capire il mondo che cambia intorno a lui. Fare leva su chi quotidianamente ha il polso della realtà e cercare di fare squadra, sapendo che i momenti difficili si possono superare. C'è invece chi si fa prendere dal panico e crede di intimorire persone che hanno la coscienza a posto paventando scenari drammatici, non perché si è in perdita ma perché non si fanno abbastanza "numeri". Ma vi immaginate il capitano di una nave in tempesta che anziché affrontare la situazione si mette a urlare prendendosiela con i marinai perché il vento impazza, o con il mozzo che non asciuga la pioggia battente? E' questa la banca etica, la Responsabilità Sociale d'Impresa (anzi lasciatecelo scrivere in Inglese sennò a Milano non capiscono) la Corporate Social Responsibility? E' questa la Banca del Territorio, la vera Banca del Mezzogiorno? Di gente così faremmo volentieri a meno. Sarebbe meglio che impiegassero il loro tempo a intrecciare relazioni con le Istituzioni, con la CCIA, con Confindustria, cercando opportunità per le filiali.

Abbiamo provato a immedesimarci nella mente di uno di questi soggetti, mentre è fermo a un semaforo rosso.

Ogni riferimento a fatti realmente accaduti e frasi realmente pronunciate è puramente casuale. (O forse no?)

MONOLOGO INTERIORE DI UN CAPO STRESSATO

No, sono troppo stressato.

E' dura la vita del Capo.

Bisogna monitorare, seguire i report, inviare gli exit poll sui collocamenti.

Bisogna insistere con le filiali che ancora hanno nel portafoglio prodotti antiquati (e mi vengono a dire che però ai clienti quei prodotti rendono).

Bisogna fare le riunioni, i poli, e uffa che seccatura: debbo pure partire per i viaggi premio! Questo proprio non lo sopporto: LORO vendono i prodotti e IO debbo farmi otto ore di volo! Che ingiustizia!

Poi sempre stare lì a ricordare ai gestori di proporre i prodotti in campagna per sentirmi dire che non sono appetibili per il cliente. E che li paghiamo a fare questi gestori?

Per non parlare di tutti quelli che vengono a dirmi che c'è la crisi: la crisi mi viene se non prendo il sistema incentivante a cinque cifre...

E se qualcuno mi pone un problema, il problema è suo: imparerà a risolverlo da solo e mi sarà grato per la crescita professionale e umana.

E poi ci sono i gestori che non vendono e i responsabili/coordinatori che non fustigano e che bisogna trasferire. Punirne uno per educarne cento.

E come fare il gioco della sedia: un giro di valzer, ne spostiamo uno di qua, uno di là, sempre a caso, e qualcuno resta senza poltrona.

Questo sì che è motivare il personale!

Bella vita che fanno i gestori.

Tirano le liste da intranet.

Chiamano i clienti segnalati dalla banca e vendono i prodotti che gli diciamo noi.

Non devono nemmeno usare il cervello, solo spiegare poche cose ai clienti (anzi meno gli dicono meglio è).

E se i clienti se ne vanno? - mi domandano-

Meglio, ne trovate nuovi e possibilmente meno rognosi.

Poi, se c'è una cosa che mi manda in bestia è quando se ne escono con quella scusa che i portafogli sono ingessati!

Sono ingessati! Manderei loro a casa ingessati se non fosse che vanno cercando la scusa per fare assenze! E che volete che con la vostra professionalità debbo dirvi io cosa dovete fare?

Ahò, nun me fate arrabbia' sennò a settembre chiudo la Filiale!

Perché io so io e voi non siete un... ? com'era che diceva il Marchese del Grillo?

No, sono troppo stressato.

Questi qui non capiscono niente. Niente.

Che ci vuole a fare quello che gli diciamo.

Basta che fanno quello che diciamo e si prendono pure il sistema incentivante. Non gli fa comodo?

Così si cambiano il televisore.

Io invece devo comprarmi la barca.

Già, la barca? Quest'anno se non prendo il premio, posso andare a nuoto alle isole Eolie!

Reggio Calabria, 9 maggio 2011

DIRCREDITO -FABI - FIBA/CISL - FISAC/CGIL - SINFUB - UGL