



Parliamo ancora una volta delle cosiddette “pressioni commerciali”, per affermare che siamo convinti che l'equazione:

+ FELICITA' = + PRODUTTIVITA'

possa funzionare anche nella nostra Area e nella nostra Banca.

Glossario:

per felicità intendiamo lo star bene, la soddisfazione e la gioia a proposito del lavoro;

per produttività i risultati che la banca vuole commercialmente raggiungere (aggiungiamo: giustamente!)

I lavoratori sono il “capitale umano” che è alla base del successo competitivo e dei risultati qualitativi e quantitativi della nostra azienda.

Un capitale umano vessato, stressato, offeso, minacciato, illuso (leggi premio incentivante) porta ad ottenere il risultato opposto. Sembra proprio questa la strada scelta, in molti casi, dai nostri manager (- felicità = - produttività).

Riteniamo invece che solo attraverso “relazioni positive”, come la fiducia reciproca, la stima, l'aiuto e l'equità (leggi ancora premio incentivante), si possa creare un clima psicosociale favorevole e si riesca a far funzionare meglio i comparti commerciali delle nostre filiali.

BASTA CON I REPORT GIORNALIERI, CON I CONFRONTI TRA GESTORI, CON LE MAIL DI CLASSIFICHE TRA FILIALI.

I LAVORATORI VANNO MOTIVATI CON LA FIDUCIA, LA SPERANZA, L'OTTIMISMO.

I COLLEGHI NON POSSONO SENTIRSI INADEGUATI, NON DORMIRE LA NOTTE, ESSERE IN ANSIA GIA' ALL'IDEA DI ENTRARE IN BANCA LA MATTINA O PIANGERE IN UFFICIO, SOLO PERCHE' CERTI CAPI SONO INADEGUATI A TRATTARE COL “CAPITALE UMANO”

Come già segnalato nel volantino di ieri, invitiamo tutti a:

- lavorare per raggiungere gli obiettivi fissati ma con modi e tempi umani.
- non fornire, né ora per ora né giornalmente (se comporta stress), i risultati delle vendite, perché gli strumenti di rilevazione che esistono sono sufficienti all'azienda per controllare l'andamento commerciale
- operare secondo le norme di Legge e le circolari interne perché la Banca non ammette errori o mancanze
- segnalare ai propri rappresentanti sindacali eventuali “pressioni anomale”

Invitiamo inoltre le nostre colleghe e colleghi direttori a filtrare le pressioni che ricevono dall'alto e a contribuire a creare un clima sereno di filiale, perché siamo convinti che i risultati, nella fiducia reciproca, arrivino comunque. Anzi migliori!

18 settembre 2012

**I coordinatori territoriali di Area CariVeneto N.O.
FABI – FIBA – FISAC – UILCA - DIRCREDITO**