



RAPPRESENTANZE SINDACALI AZIENDALI
BANCO DI NAPOLI REGGIO CALABRIA

SIAMO UOMINI O CAPORALI?

“A fine serata quello che conta è vedere quanti pezzi abbiamo venduto!”

Sembrerebbe il pensiero di un venditore di Pesce Stocco. Invece è il leitmotiv che si ripete come un mantra nelle riunioni dei gestori e in ogni circostanza utile.

Ci illudevamo che la crisi, generata dal bisogno ossessivo di inseguire gli utili a tutti i costi ricorrendo persino a meccanismi subdoli come i mutui subprime o certi tipi di derivati, potesse portare a un cambiamento di consapevolezza nel modo di fare utili.

La gran parte dei lavoratori è cresciuta professionalmente in Istituti in cui i valori erano quelli di costruire risultati servendo comunque la clientela e soddisfacendone le esigenze.

Ci ritroviamo di nuovo catapultati nella frenesia di produrre a breve termine, di vendere a qualunque costo, con l'aggiunta di una nuova minaccia: la chiusura delle filiali.

Perchè è così che alla fine si riducono i ragionamenti e le strategie *“se non vendi”, “chiuderanno la filiale”*. E questo modo di declinare i verbi che è terrificante, questo scaricare la responsabilità di tutto sui gradini più bassi della piramide, questo aver trasformato le pressioni commerciali in una forma di violenza subdola.

Oggi non importa a nessuno se un direttore fa crescere professionalmente i suoi collaboratori, se un gestore costruisce con i clienti relazioni che durano nel tempo e che produrranno frutti - magari piccoli - ma costanti nel tempo, se un cassiere si deve occupare quotidianamente di incombenze che hanno implicazioni delicate a volte di carattere penale. No quello che conta è *“quanti pezzi hai venduto”*.

Crediamo che questa visione non abbia futuro. Per i manager va bene spremere al massimo clienti e dipendenti per ottenere tutto e subito. Non importa se lasciano terra bruciata. Il nostro interesse invece è costruire valore nel tempo. Queste strategie di rapina stanno creando quotidiane tragedie in famiglie ed aziende. Tutto questo in palese contraddizione. Da una parte si spinge verso la vendita incondizionata che spesso va ben oltre le effettive esigenze dei clienti, dall'altro si chiudono filiali presenti nel territorio da parecchi anni perdendo volumi e relazioni consolidate, con la differenza che nel primo caso si minacciano trasferimenti e ritorsioni mentre nessuno paga mai per le conseguenze ben più pesanti derivanti da scelte sbagliate sul territorio.

NOI NON ACCETTIAMO TUTTO QUESTO!!!!

Siamo convinti che si possa costruire valore senza distruggere! Siamo convinti che per realizzare un futuro occorra principalmente un apporto professionale e costruttivo che possa incrementare relazioni solide nel tempo. E vogliamo convincere anche la classe dirigente della nostra banca.

Reggio Calabria, 27/5/2013

RAPPRESENTANZE SINDACALI AZIENDALI BANCO DI NAPOLI - REGGIO CALABRIA
DIRCREDITO - FABI - FIBA/CISL - FISAC/CGIL - SINFUB - UGL - UILCA