

Mestre, 14/03/2014  
Comunicato 1/2014

## **PRODUTTIVITA', ROE ED ALTRE AMENITA'**

La produttività del lavoro in Italia è tra le più basse in Europa secondo ISTAT, Eurispes e, naturalmente, ABI.

Si tratta, badate bene, del rapporto tra il valore della produzione realizzata ed il volume o la quantità del lavoro impiegato, in termini di numero di occupati o ore lavorate.

**In economia la produttività può essere definita come il rapporto tra il valore della produzione realizzata e il volume o la quantità del lavoro (numero degli occupati o ore lavorate) impiegato nella produzione.**

Come in tutti i rapporti, quindi, il risultato si modifica intervenendo sul divisore o sul dividendo. O su tutti e due .....

Sempre di gran moda è intervenire sul numero degli occupati, sul costo del lavoro. Un evergreen per tutte le stagioni, un vestito da indossare in ogni occasione, molto apprezzato dagli analisti finanziari.

E sul fronte dei ricavi? Aumento dei volumi grazie a nuove e mirate strategie atte a meglio soddisfare i bisogni della clientela? Miglioramento della qualità del servizio? Prodotti altamente sofisticati?

Meglio restare sul tradizionale!!

**Pressioni commerciali per collocare i cari, vecchi e remunerativi prodotti ai quali siamo tanto affezionati ed ai quali i nostri clienti proprio non riescono a rinunciare.**

**Ma visto che ci siamo, perché non fare pressioni anche sul credito, da sempre strumento per una rapida e remunerativa crescita?**

Meglio tornare seri.

Vendere e guadagnare è d'obbligo per sopravvivere, ma cosa si vende, come si vende e perché si vende non sono questioni secondarie.

Come per la produttività...

**Non è produttivo impiegare ore-lavoro per compilare report, aggiornare classifiche, inseguire il best performer o la best practice, sollecitare i solleciti già più volte sollecitati (e scusate il non sense che, però, rende l'idea).**

**Tutto ciò costa in termini di tempo, che in Banca si traduce DENARO, e, soprattutto, di dignità e valore delle persone. Tutti i colleghi, di prima, seconda e terza linea sanno bene che lo stipendio si guadagna anche vendendo, non serve ricordarglielo ogni dieci minuti, magari con poco velati accenni ad un prossimo futuro in cui lo stipendio potrebbe non esserci.**

Attenzione anche a non ipotecare il futuro preparando sin da oggi il terreno per i disastri di domani. Fare pressioni sul credito significa modificare la percezione del rischio che si assume: sull'altare del budget quotidiano si sacrifica il futuro, come se il passato nulla ci avesse insegnato. Visione corta come avrebbe detto il compianto Padoa Schioppa.

E ancora sulla produttività:

- quanto si investe sulle procedure e sull'hardware, croce e non delizia quotidiana di chi lavora ed ha fretta?

- i tempi ed i modi di ricerca delle informazioni all'interno dell'oceano infinito della normativa aziendale, sono compatibili con il termine DECENZA?

- le Filiali Flexi, con l'attuale organizzazione del lavoro sono produttive ed in grado di soddisfare appieno le accresciute aspettative della clientela?

Si potrebbe continuare a lungo.

**Basta con classifiche che contrastano palesemente col Codice Etico, con le pressioni asfissianti ed i comportamenti vessatori.**

**L'ECCELLENZA non si raggiunge umiliando i dipendenti, chiamati collaboratori ma mai considerati tali, ma motivandoli e coinvolgendoli in un gioco di squadra dove anche l'allenatore, talvolta, si fa delle domande.**

Coordinamento FISAC CGIL Area CR Venezia