



La fine del trimestre è alle porte, e come sempre si cerca di fare bella figura (**con il lavoro degli altri**). Si richiedono in continuazione **forecast** della giornata, della settimana, previsioni di gestito, di ava, di telepass e addirittura deleghe per la prenotazione dei certificates. Ma esattamente, delega per cosa?? Ci state forse dicendo che se il cliente non viene in banca per prenotare il certificate poco importa, tanto ha delegato? Vogliamo ricordare a quei pochi che ancora non lo sanno, e che però si ostinano a scrivere mail su mail, che **in merito alla raccolta dei dati, gli stessi non potranno essere acquisiti né sollecitati direttamente dalle risorse commerciali delle reti di vendita per mail, telefono o altri mezzi. Le attività di monitoraggio dei risultati commerciali e la raccolta dei dati consuntivi si basano esclusivamente, sui dati ufficiali elaborati dalle strutture di pianificazione e monitoraggio.**

Ci siamo davvero stancati di dover ripetere le solite cose, siamo già abbastanza stressati per tutta una serie di motivazioni che conosciamo bene, dover stare anche a leggere mail in cui ci fanno le divisioni ci sembra davvero infantile (*manca ancora il 70% del budget, ovvero 900k di gestito, che diviso gli 8 giorni che mancano alla chiusura del trimestre fa 112,5k al giorno, che diviso 2 gestori fa 56,25k, considerando che incontrate 5 persone al giorno potete fare ad ogni cliente soltanto 10k*). Appurato che sappiamo fare le divisioni, **ci complimentiamo con questi veri leader dell'ARMIAMOCI E PARTITE, e ricordiamo loro che però ora devono sviluppare anche la comprensione del testo in rosso su riportato).**

Ci preme inoltre riportare quanto appreso da **certi colloqui di rientro dalla malattia**. La banca sta

cercando di capire quali siano gli "assenteisti", i furbetti delle malattie mirate, e con un colloquio così informale, rispettoso, in osservanza ai dettami della privacy, far fare ammenda al collega, **evidenziando i dati e definendo i contorni del problema, esplicitando le conseguenze per il capo, per i colleghi, il team, esplicitando gli svantaggi del collaboratore che perde credibilità, critica da parte dei colleghi!!!** E attenzione perché sta per venire fuori la parte più bella: **se il collaboratore risponde all'interrogatorio dicendo che è stato davvero male, l'obiettivo del capo è OTTENERE L'IMPEGNO DA PARTE DEL DIPENDENTE SULLA RIDUZIONE DELLE ASSENZE!** Se diceva il contrario, cosa gli rispondevano?! Non abbiamo parole per descrivere questi colloqui, queste schede: anche perché se una delle frasi di apertura è la seguente "**so già qualcosa dei problemi che stai avendo...**" allora ci prendiamo in giro?? Ci auguriamo sia stato uno scivolone senza fondamento, scritto male e interpretato da qualcuno pure peggio!

Torniamo ad essere piuttosto la banca seria di un tempo che credeva nei suoi dipendenti e nei clienti. In questo modo evitava di perderli, per contro li aveva fidelizzati entrambi per sempre. Ci chiediamo assiduamente dove vogliamo arrivare, dove stiamo portando la nostra banca, quanto manca ancora a toccare il fondo o se per caso abbiamo già iniziato a scavare oltre. **Non è plausibile che si mini così tanto la fiducia dei colleghi, che non ci si interessi più a nessuno di loro, ma anche che non ci interessino i clienti, diventati soltanto dei soggetti da spremere oggi, hic et nunc, sulla vendita del telepass o di 15k di certificates, e chisseneffrega se ha 92 anni o soltanto un'edicola che non gli consente di viaggiare in autostrada frequentemente!!!!**

Toscana-Umbria, 19/03/2019

Le Segreterie di Coordinamento Territoriale
FABI – First CISL – Fisac CGIL – UILCA – UNISIN