



La coperta è corta

L'estate sta arrivando e il MINTER se ne va...

Richiamiamo una vecchia canzone, nello stile comunicativo tradizionale delle OO. SS di questo territorio, ma senza alcun sorriso o allegria, non possiamo sorridere data la tensione e lo scoramento che pervade, **TUTTE** le agenzie del territorio del capoluogo.

Che eravamo allo sbando, considerata la recente ristrutturazione, lo sapevamo, ma mai avremmo immaginato l'attuale scenario.

RICORDIAMO, che ancora mancano molti pezzi alla RISTRUTTURAZIONE, quali ad esempio; ATM con gestione a service esterni, migrazione dei clienti al Direct, nuove configurazioni di agenzia (Europa e Asia), formazione dei colleghi investiti dei nuovi ruoli etc. etc., mentre con la testa la Banca è verso il nuovo, noi colleghi lavoriamo a vecchio (con tutte le criticità procedurali che ad oggi ancora esistono). Più che Europa e Asia, le agenzie sembrano MODELLO AFRICA! *Con tutto il rispetto, che il continente culla dell'umanità, merita.*

Assistiamo impotenti ad agenzie dove:

- dei due CDB ne resta solo uno, le assenze, (prevedibili e definitive data Quota 100) stanno portando al collasso i nervi dei colleghi.
- Abbiamo nuovi CCP, che non possono staccarsi dalla cassa, che per di più devono gestire interamente da soli,
- "vecchi" CCP, che ormai sono ritornati cassieri,
- CCB e PA che devono necessariamente fare i CCP, perché nelle agenzie periferiche, pur volendo, i CCP non si trovano, o meglio vengono adibiti in via prevalente, in CASSA!!!
- DAG, (non tutti, solo quelli bravi) che devono districarsi tra lamentele dei clienti, affanno dei colleghi e pretese assurde dei capi.

Insomma gli Organici delle agenzie, già ridotti all'osso sono ulteriormente provati da scelte incomprensibili, come ad esempio quella di migrare CDB o ex squadre volanti ad altri mercati, facendo scoppiare di lavoro i "sopravvissuti", quando nelle nostre agenzie Africane, i clienti sono a decine e decine ogni giorno!

E se questo non bastasse, incuranti dei salti mortali, che tutti stanno facendo, piovono pressioni commerciali feroci, le solite mail, messaggi WhatsApp, telefonate, minacce velate. Alcuni appuntamenti, come per il collocamento dei certificate, dei prodotti assicurativi, rendono le giornate colme di ansia e paura, i colleghi non riescono a lavorare sereni, addirittura alcuni stanno facendo uso di ansiolitici, compromettendo anche la serenità familiare. Un altro esempio? le OC che vengono caricate, pur con agenda oscurata e magari dopo settimane di cassa, creano ansia da prestazione, a colleghi, che si vedono redarguiti per il mancato completamento delle attività previste dal famoso MODELLO Francese. In sede poi, si vive un clima surreale, mai in questa agenzia si erano vissuti momenti di tensione tali, si ha timore anche di poter parlare (per lavoro), con i colleghi. Il clima più che da squadra affiatata è da nave che affonda...si salvi chi può, esca dal ruolo chi può (tanti colleghi oramai, stanno valutando questa opzione) ...

Noi non abbiamo ricette, non siamo ruoli di coordinamento, il Minter non è affare nostro, ma una riflessione la vogliamo lanciare: **Più si pressano i colleghi, più si lavora male, più si lavora male peggio va il minter, peggio va il minter più aumentano le pressioni commerciali da parte di ruoli di coordinamento, che tra l'altro, non dovrebbero nemmeno interfacciarsi direttamente con i gestori. Evidentemente abbiamo persone impreparate a saper gestire ruoli e situazioni.**

Abbiamo cercato di dialogare con la direzione e le risorse umane di prossimità, ma evidentemente ci ritengono solo una rottura di scatole, e quindi, allo scarso interesse per il clima aziendale (importantissimo per il modello Francese), si unisce la scarsa volontà di far fronte a situazioni contingenti. Quando tra un paio di mesi, si tireranno le somme, la Direzione di REGIONE, RAMMENTI, che questa è stata un'occasione persa per fare bene e fare prima, ora ricostruire sulle macerie sta a voi.