



19 Settembre

Il 19 Settembre 2023 è una data che ricorderemo a lungo perché la nostra banca ha fatto un “Balzo verso il Futuro”. Nuove prospettive, nuove mete, nuovi valori. Con una sola parola, il DG ha definito il “PURPOSE” (non più Mission) della Banca dei prossimi 8-10 anni. Sicuramente una giornata intensa; intrisa di ideali e propositi che dovranno spingere la Banca a crescere e provare la scalata per migliorare l’attuale posizionamento in termini di Total Business nella compagine delle banche italiane.

Il COSA fare crediamo sia stato delineato in modo molto chiaro: raggiungere i 200 MLD di total business in modo da diventare l’ottava forza italiana. Il “COME” è stato abbozzato, tra luci ed ombre. Seppure i nuovi valori ci riempiano di grande speranza, non è chiaro come, tutti insieme, potremo realizzare i grandi numeri “proposti” nel rispetto dei valori manifestati: **“Valore e Benessere sostenibili nel tempo per i clienti per le nostre persone, per gli azionisti, per la collettività”**.

Non possiamo, inoltre, dimenticare gli ingredienti speciali della “RICETTA”: **Fiducia, Semplicità e Intraprendenza**.

Tutto bene potremmo dire: se l’obiettivo è il benessere delle persone perché interrogarsi e porsi qualsiasi tipo di problema? L’aspetto nodale, per la risposta al quesito, a nostro avviso risiede nelle parole del Presidente Cav. Lucio Iginio Zanon Di Valgiurata il quale, parlando della chiave del successo del Credem degli ultimi 10 anni, ha chiaramente indicato l’“EXECUTION” quale valore aggiunto e mediante il quale le persone hanno fatto la differenza.

Qui avremmo tanto da dire ma ci limitiamo ad una semplice considerazione.

Se per un attimo dovessimo pensare agli ultimi 10 anni e al come nei territori sono state “declinate” le indicazioni e gli obiettivi della banca, riteniamo strettamente necessario promuovere un cambiamento vero. I nuovi valori necessitano di un cambio

di mentalità profondo e radicale per cui, soprattutto i Manager dei territori, temiamo non siano pronti. Speriamo che la sua “FIDUCIA” sia portatrice di nuovi e sani propositi e che veda i promotori del “dai, dai, dai” cambiare radicalmente atteggiamento e filosofia di lavoro. Riteniamo “rivoluzionario” puntare sul coinvolgimento delle persone e provare a spiegare il senso del lavoro quotidiano con “FIDUCIA”.

La metodologia del potere “direttivo”, ancora molto radicato, genererà, invece, solo paura e disaffezione alla maglia. Purtroppo, infatti, siamo certi che i Capi “Padroni” non cederanno il loro privilegio di esercitare il potere a scapito della serenità delle persone e dell’ambiente di lavoro.

Auspichiamo, infine, non solo una filosofia del “BENESSERE” per tutti, ma investimenti importanti sui giovani e per i giovani.

Solo i giovani, infatti, sapranno intercettare i nuovi bisogni delle “persone” nel rispetto degli obiettivi e nel rispetto di quel fattore di sicura importanza: il “FATTORE UMANO”.

Il nostro sindacato ha a cuore la crescita delle persone oltre che la crescita della banca contribuendo al miglior sviluppo possibile del nuovo “PURPOSE” non dimenticando, però, di vigilare sui comportamenti e sui diritti delle persone.

Riceviamo e volentieri pubblichiamo questo contributo anonimo in merito alla Convention

Voi, oltre. Noi sempre qui.

“Una bellissima Convention in presenza nella quale si sono tessute le lodi di chi negli ultimi 10 anni ha portato performance strabilianti.

Purtroppo non ho avuto modo di vedere in diretta l’evento in quanto intento ad interfacciarmi con i clienti e rendicontare campagne, file excel e rispondere al telefono. Ho recuperato nel tempo extra lavoro.

Purtroppo questa è la realtà di chi lavora tutti i giorni in trincea e di chi i cambiamenti tanto decantati li subisce, come sempre. Perché l'obiettivo rimarrà sempre quello di creazione di valore per gli stakeholder, declinato questa volta in un'altra salsa.

Poco importa se manca il cassiere e il PBA deve anche fare cassa. Ma si sa, siamo chiamati ad andare oltre. A gettare il cuore oltre l'ostacolo.

Poco importa se oltre al business di gestita, dirind, clienti, assicurativo e prestiti è obbligatorio essere in linea con antiriciclaggio, mifid, arretrati sdm, rendicontazioni, pianificazione dell'agenda, accoglienza del cliente, risposte al telefono, ecc, ecc...

Poco importa se i tanto decantati wellbanking, smart working, work Life balance, teal, lean, ecc, ecc... siano un miraggio per chi lavora in rete.

Poco importa se per avere aiuto si deve scrivere ad un BOT, un BOT.

Poco importa se le ore di lavoro sono 8.

Questa è la banca delle persone si diceva sul palco, ma quali persone? È la banca di chi ha fatto quei numeri pubblicati in streaming, di chi si è sporcato le mani, di chi in questi ultimi anni dalla pandemia in poi ha performato come se fuori il contesto fosse immutato, di chi non guarda (per fortuna) alla scheda crescita, di chi vuole fare relazione vera con il cliente, di chi non ha tempo per fare post su LinkedIn.

Auspicio veramente che quanto pubblicato e applaudito sul palco possa realizzarsi anche per noi poveri soldati, perchè

voi siete oltre, ma noi sempre qui."

Riceviamo e volentieri pubblichiamo questo contributo che ben fotografa il "clima estivo" che si respira in Rete. Invitiamo nuovamente tutti i colleghi a segnalarci richieste di rendicontazioni non dovute e non previste (come quelle di cui si parla nell'articolo) allo scopo di consentirci di intervenire con l'azienda per riportare regolarità e rispetto per le persone, come previsto dalla Commissione Politiche Commerciali disciplinata dal Contratto integrativo di Gruppo.

 **"Sento il mare dentro una conchiglia** 

...estate, l'eternità è un battito di ciglia." Così canta Jovanotti, a differenza nostra che dentro la conchiglia

sentiamo solo "le pressioni commerciali" che, anche nei mesi estivi, non accennano a placarsi.

Un tempo si aspettavano le ferie con ansia, adesso l'ansia ce l'abbiamo quando dobbiamo andarci perché al rientro sappiamo cosa ci aspetta. Ogni giorno **ci chiedono**: "quanti appuntamenti?" "quante trattative in corso?" richiedendo **poi** un report a fine giornata. Per non parlare della "Protection Day" che non si è mai fermata, programmandola sino a 2 volte al mese, o dell'ennesimo collocamento, anche nel mese di Luglio; ma la cosa più assurda sono le lamentele dovute al fatto che si fissano pochi appuntamenti in quei giorni perché, come succede in tutto il mondo, la gente a Luglio/Agosto va in ferie o chiudono le attività commerciali, ma questo non è contemplato dalla policy Credem!

"Ma dobbiamo sbrigarci a fare i numeri...siamo molto indietro", così ci viene detto, anche se c'è discordanza con i dati che vediamo sia in ART che nel CONBUD o nella scheda crescita!

Ma è possibile che siamo sempre indietro? E' possibile che **nessuno ci dica** mai "bravi"? È possibile che dobbiamo essere sempre pronti a dire di sì? Ogni giorno veniamo al lavoro con lo stesso sorriso, professionalità e gentilezza che ci contraddistinguono, (e di motivi per non farlo ne **avremmo eccome !**) e soprattutto senza chiedere mai, anche perché sarebbero solo

 **"parole, parole, parole"** 

Non è una banca per giovani?

Si fatica a trovare giovani preparati e desiderosi di lavorare in Banca, e non di rado alcuni se ne vanno altrove, dopo qualche anno o qualche mese di lavoro. Nell'attesa di sapere se Credem si interroga e cerca rimedi al problema, che ci sentiamo ripetere da tempo, noi offriamo un nostro contributo:

- in Rete, negli ultimi 10 anni, il "commerciale" è l'unica ragion d'essere ed ha annacquato il valore ed il contenuto professionale del nostro lavoro;
- l'ingordigia aziendale non si accontenta del raggiungimento dei budget, sempre più sfidanti, ma sta diventando onnivora, col rischio di cannibalizzare il rapporto con il cliente e di segare il ramo su cui poggiano le prospettive di crescita e di redditività;

- molti giovani cercano un lavoro coerente con gli studi effettuati ma anche con l'idea di una economia socialmente responsabile e di una finanza non predatoria, al servizio delle persone, prima che degli azionisti.

Se le banche vogliono essere attrattive nei confronti dei giovani, devono rivedere i modelli commerciali e l'approccio con la clientela. Senza trascurare gli aspetti retributivi, che hanno perso appeal negli ultimi anni; la trattativa per il rinnovo del Contratto Nazionale, secondo le linee guida della Piattaforma approvata a larghissima maggioranza dalle assemblee dei lavoratori, è l'occasione giusta per fare un salto di qualità (e di quantità!).

I conti quadrano se i quadri contano

Sempre più spesso assistiamo al fenomeno, in espansione, di dimissioni di colleghi occupati in svariati ruoli, appartenenti a diverse aree geografiche di tutta la penisola, isole comprese. Tanti nostri ragazzi hanno preso questa decisione; il che mi suscita la seguente domanda: ma è proprio vero che l'aspetto economico non conta? È vero che la persona rischia il logoramento interno se pensa solo ai "soldi" e all'aspetto economico? Credo che le persone delle Aziende, in primis quelle di Credito, rischino il logoramento principalmente perché impegnate a far quadrare i conti di un bilancio familiare sempre più disastroso, causa, un caro vita non sostenibile.

Molti colleghi, i più fortunati, cambiano settore, molti solo Azienda, trovando inquadramenti e trattamenti economici che assicurano quella serenità che alla lunga permetta di sopportare il "vero" logoramento da lavoro e dalle pressioni a cui si è sottoposti. In tutto questo contesto vorrei dare delle risposte a quell'esercito di brave persone, bravi consulenti ed eccellenti professionisti, che giornalmente mi pongono "quesiti" sul sistema meritocratico in Credem, e dico: l'inquadramento è importantissimo, soprattutto, se gestito all'interno di un "sistema meritocratico perfetto". È importante che la Banca riconosca l'impegno e lo sforzo delle persone attribuendo il giusto e significativo trattamento economico.

Solo così si riuscirà nell'intento di ridurre il fenomeno delle dimissioni. Insomma, i "Quadri contano, ma i conti devono quadrare" e mi chiedo, riusciremo a iniziare a "cambiare da dentro"?

Colombani ad Agorà: chiusura sportelli banche, per milioni d'italiani la filiale è un miraggio

Il fenomeno dell'abbandono degli sportelli bancari dai territori non accenna a fermarsi, mettendo sempre più in difficoltà le persone anziane e le imprese. Su **Rai 3 Agorà Estate** ha ospitato il segretario generale First Cisl, **Riccardo Colombani**, nel corso di una puntata dedicata alla desertificazione bancaria in cui sono stati illustrati gli ultimi dati dell'osservatorio First Cisl e Fondazione Fiba.

Colombani ha ricordato come la transizione digitale sia un asse strategico del PNRR, insieme alla transizione ecologica, sottolineando però come il terzo importante asse strategico del piano nazionale sia l'inclusione sociale: "Transizione significa trasformazione dell'economia e della società, non può essere uno shock. Oggi le filiali bancarie possono essere un luogo di trasformazione sociale".

Su Youtube il video integrale

Per un approfondimento vi invitiamo a visitare la pagina web del nostro sito internet:

<https://www.firstcisl.it/2023/08/colombani-ad-agora-chiusura-sportelli-banche-per-milioni-ditaliani-la-filiale-e-un-miraggio/>