



UIL CREDITO, ESATTORIE E ASSICURAZIONI

Aderente a Union Network International – UNI

UILCA Cassa di Risparmio di Venezia Segreteria di Coordinamento

Venezia, 21 Gennaio 2011

**AGLI ISCRITTI UILCA
CASSA DI RISPARMIO DI VENEZIA**

DISONESTA' CONCETTUALI

Piano commerciale Segmento Famiglie 2011- presentazione destinata ai soli GESTORI FAMIGLIE

L'ennesima riunione, formalmente ben tenuta e presentata con professionale cortesia.

Si parte con l'illustrare le mirabolanti novità rappresentate dal nuovo conto corrente Modulare, che sostituisce lo Zerotondo. Si tratta di un conto a canone, che più prodotti ha collegati meno costa. Sfugge il concetto di novità, né più né meno che il vecchio conto corrente Intesa. Unica effettiva novità sarà il poterlo aprire integralmente tramite ABC, quindi pura innovazione tecnologica.

In seconda battuta si esalta lo strumento delle liste, dei contatti e delle telefonate da fare ai clienti come **strumento d' appoggio** per il gestore da usare **liberamente e solo come supporto**. Guai a definirlo uno strumento di controllo, anzi.... Come ci può venire in mente una simile idea? **DICIAMCI LA VERITA', SI' CHE VIENE USATO COME STRUMENTO DI CONTROLLO!** Visto che si parla di uno strumento d' appoggio e non d' obbligo, non capiamo **l'incongruenza** concettuale nel richiedere una percentuale **assolutamente obbligatoria** di contatti. **Non c'è il coraggio e l'onesta di chiamare le cose con il loro nome.**

Sono richiesti quotidianamente report sul venduto con il solo ed unico scopo di dover giustificare il nostro operato.

Oltretutto hanno ancora la sfacciataggine di definire questo sistema, sempre uguale ormai da più di un decennio, come novità.

Non si rendono conto che l'unica vera innovazione sarebbe usarlo seriamente come strumento d'aiuto e nulla più? Perché invece non **migliorare l'effettiva competenza professionale e la propensione al cliente?** Perfino i messaggi a terminale che leggono i cassieri e che devono servire come spunto commerciale per la vendita assumono un senso distorto.

Sono il pretesto per aizzare i gestori contro quei fannulloni dei cassieri. Di contro, alle riunioni del progetto fiducia per gli assistenti alla clientela sono i gestori ad essere accusati di non condividere lavoro e conoscenze.

E' dunque questo il modo di operare ed il clima che sponsorizza la nostra azienda?

Una vergogna!

Gli assistenti alla clientela possono fare qualsiasi operazione eccetto la concessione di credito, allora perché **non hanno un percorso professionale?**

L'azienda brancola nel buio strategico spingendo i gestori a vendere prodotti che l'anno dopo come per magia diventano obsoleti. Un esempio recente è Valore garanzia, oggi pessimo prodotto che inchioda i ptf mentre le gestioni, e quelle si che sono ottime.

Un continuo fare e disfare alla faccia della MIFID che deve essere ritoccata per le esigenze di vendita del momento, in barba allo spirito che l' anima, e che vuole le necessità del cliente (e non quelle del **piazzista** banca) in primo piano.

Largo Mattioli, 3 – 20121 MILANO
tel. 02 87943419 - 02 87942579
fax 02 87942580

Via Goito, 2 – 10125 Torino
tel. 011 6694884
fax 011 6695008

via Pietro Brembo, 2 – 30172 Venezia Mestre
tel. 041-2905392 041-2905311
fax 041-5315219

e-mail: intesasanpaolo@uilca.it - uilca.venezia@uilca.it

web: www.uilcais.it

RIUNIONI DI FILIALE

Passiamo poi alle riunioni di filiale dove i colleghi vengono messi a confronto con nome, cognome e quantità del prodotto venduto, in **una gogna** pubblica che ha lo scopo evidente e voluto di creare assurde rivalità, competizioni, invidie tra i lavoratori dello stesso comparto.

L'unico vero risultato è quello di svilire le persone, le professionalità e la collaborazione.

Possibile non si capisca che la vera forza sta nel motivare in modo costruttivo i propri dipendenti favorendo lo spirito di squadra? Così invece ognuno si vede **costretto a guardarsi le spalle dal suo vicino**. Siamo tristemente catapultati nelle realtà dove i venditori meno bravi vengono licenziati?

Da noi non possono arrivare a tanto, ma possono farti trasferire oppure discriminarti in mille altri modi.

Non facciamoci ingannare e manipolare.

Alziamo la testa e facciamo capire che siamo persone adulte e mature e che questi giochi sono per i bambini dell'asilo. Quelli delle elementari sono già troppo svegli per caderci.

DA NON DIMENTICARE

Checchè ne dica l'Azienda o qualche suo solerte scudiero, **non esiste alcuna norma contrattuale di nessun tipo che obblighi al raggiungimento di un obiettivo commerciale e/o economico.**

Lo ripetiamo fino alla noia, il nostro dovere è di impegnarci nei compiti assegnati ma non di garantire un risultato, qualunque esso sia. **E chi afferma il contrario non ha, evidentemente, sufficiente conoscenza delle norme giuridiche e contrattuali che regolamentano il lavoro dipendente.**

RIFLESSIONI

Tratto da un recente saggio di Federico Kerbaker, che non è un sindacalista "estremista", bensì Segretario del consiglio dell'Associazione per lo Sviluppo degli Studi di Banca e Borsa (Univ. Sacro Cuore-ASSBB, quaderno 2010 pag. 17/29).

Per le banche – dice testualmente Kerbaker – "il principale obiettivo da raggiungere è un'arida cifra.

Trasformare un lavoratore professionalizzato, colto, con forte capacità relazionale con la clientela in un "**puro venditore tipico della grande distribuzione commerciale**", creare una sorta di "clone bancario" (espressione coniata da Kerbaker), è' vincente nel breve periodo, perdente nel lungo.

Così come è pericoloso praticare percorsi di carriera che mortificano creatività, responsabilizzazione ed autonomia decisionale.

Sovente si afferma una scarsa produttività dei lavoratori bancari (soprattutto alla vigilia di un rinnovo contrattuale), vorremmo rispondere con l'affermazione dell'economista Giulio Sapelli riferendosi alla vicenda Fiat Pomigliano sulla produttività e sul ruolo del top management: "*se l'Italia non funziona è colpa soprattutto tua che non la fai funzionare, mica degli operai che hai sotto*".

Un caro saluto.

Uilca Cassa di Risparmio di Venezia
Segreteria di Coordinamento

Largo Mattioli, 3 – 20121 MILANO
tel. 02 87943419 - 02 87942579
fax 02 87942580

Via Goito, 2 – 10125 Torino
tel. 011 6694884
fax 011 6695008

via Pietro Brembo, 2 – 30172 Venezia Mestre
tel. 041-2905392 041-2905311
fax 041-5315219

e-mail: intesasanpaolo@uilca.it - uilca.venezia@uilca.it

web: www.uilcais.it