



R. S. A. BANCA MONTE DEI PASCHI DI SIENA - LATINA

INCONTRO CON IL NUOVO DIRETTORE OPERATIVO DELL'AREA

Si è svolto il 26 Luglio il primo incontro delle OO.SS. di Latina con il nuovo Direttore Operativo dell'Area, insediatosi ormai da qualche mese.

L'incontro è stata l'occasione per riepilogare alla Direzione gli stessi problemi che ormai da anni affliggono le nostre filiali e che, nel periodo estivo, si acuiscono con i problemi legati alla stagionalità. In particolare le OO.SS. hanno denunciato la carenza del nucleo che, anche in considerazione della rivisitazione organizzativa che ha subito, non riesce a far fronte alle esigenze.

Le OO.SS. hanno anche posto l'attenzione su diversi problemi organizzativi (pulizia - manutenzione - ecc.) che affliggono le nostre filiali e che, pur consapevoli del particolare momento che stiamo attraversando, non possono scendere al di sotto di uno standard minimo di decenza. In relazione alla pulizia delle filiali invitiamo tutti i colleghi e i titolari a farsi parte attiva nella verifica del rispetto degli appalti utilizzando gli strumenti previsti dalle circolari in vigore (attualmente quasi completamente disattesi).

RISPETTO DELLE NORME

Il Dir. Bianco, dopo aver sottolineato la particolare situazione che la nostra azienda sta vivendo, ha annunciato alcuni elementi di novità rispetto al passato che le scriventi ritengono di poter accogliere con interesse. In particolare la Direzione ha evidenziato una forte volontà di riportare alcuni comportamenti totalmente all'interno del perimetro della normativa in vigore. Le scriventi hanno spesso denunciato come la sconsiderata pressione commerciale spinge i colleghi ad eludere alcune norme, esponendo i colleghi stessi a rischi personali. Accogliamo con estremo favore questa nuova posizione aziendale, contando nella dovuta elasticità in fase di avvio affinché questo elemento di positività non si trasformi in un nuovo ostacolo prettamente burocratico a danno dei colleghi o, peggio ancora, in una caccia alle streghe per comportamenti legati a fasi ormai trascorse.

Per il futuro invitiamo tutti i colleghi a rivedere, con i propri responsabili, le procedure di lavoro che negli anni si sono consolidate (antiriciclaggio - MIFID - privacy - autorizzazioni - ecc.), al fine di rimuovere tutti quegli elementi di irregolarità che possono esporre i colleghi a rischi personali e la banca a danni economici e di immagine. Sarà necessaria una disponibilità reciproca per ricercare le soluzioni migliori per riportare l'attività lavorativa in un ambito di maggiore serenità e quindi di maggiore produttività.

Con la stagione estiva ormai in pieno svolgimento un appello particolare a tutti gli operatori di sportello e alle funzioni responsabili della gestione delle sicurezze antirapina (massimali contanti - metal detector - bussole - biometrici - videoregistrazione - ecc.).

NON SERVONO SERGENTI

Le scriventi hanno comunque nuovamente sottolineato come le pressioni commerciali raggiungono spesso livelli di inciviltà e maleducazione. Le OO.SS. hanno evidenziato come l'incapacità di motivare i colleghi spinga troppo spesso i responsabili commerciali a nascondersi dietro forzature e minacce che si ripetono con consuetudine e che alla fine si trasformano in demotivanti scenette di cattivo gusto.

Il Direttore Bianco ha ribadito che, al di là dei metodi, è indispensabile cambiare l'approccio alla vendita delle nostre linee commerciali. Le scriventi hanno confermato la totale condivisione del sindacato, e in prima battuta di tutti i colleghi, della necessità di cambiamento ma hanno sottolineato che troppo spesso questo cambiamento non è presente proprio in chi deve esercitare un ruolo di motivazione e controllo. Non è con le email minacciose, inviate lungo tutta la scala gerarchica, che si ottengono migliori risultati commerciali. Probabilmente una maggiore condivisione degli obiettivi, a tutti i livelli, ed un flusso bidirezionale delle informazioni (reale e non di facciata) potrebbe portare nuova linfa all'attitudine commerciale delle nostre linee di vendita. Non si può pensare di dirigere oggi la nostra azienda con gli stessi metodi usati nell'esercito durante la prima guerra mondiale.

Le OO.SS. hanno poi sottolineato come le difficoltà del mercato presentino particolari aspetti di criticità per la nostra azienda, dovute alle recenti vicende, che non possono essere ignorate nel leggere i risultati di chi sta a contatto con i clienti.

DALLE PAROLE AI FATTI

Nell'apprezzare il confronto, per taluni aspetti più franco rispetto al passato, le scriventi si augurano però che l'impegno promesso dalla direzione possa far sentire presto qualche positivo riscontro sulla realtà operativa dei colleghi, troppo spesso bombardati da promesse e dichiarazioni di intenti che restano solo parole prive di contenuto.