Riceviamo e pubblichiamo

NUOVO SEMESTRE, NUOVE PRESSIONI COMMERCIALI

Di fronte al problema del costo della raccolta – per cui le banche devono remunerare dello 0.50% i saldi depositati presso la BCE – il nostro top management ha preso una posizione decisamente prudente.

Contrariamente ad altre banche – i cui vertici hanno deciso di far pagare ai forti depositanti delle commissioni percentuali sulla raccolta eccedente determinati limiti , con variazione unilaterale delle condizioni – da noi, a livello di governance, è stato deciso di non voler correre i relativi rischi, vuoi legali, vuoi di compliance ecc, che si correrebbero adottando una medesima strategia.

Con una sagace scelta direzionale, nella nostra Banca, si è deciso di scaricare direttamente tutti i rischi sui colleghi della rete che, a partire dal primo luglio, vedono penalizzati i propri budget dello 0.10% degli importi delle giacenze medie della stragrande maggioranza dei conti non consumatori (conti imprese di vecchia accensione) eccedenti i 500k euro. Il tutto impatterà chiaramente in maniera negativa sulla performance dei vari colleghi e delle varie filiali.

Rendiamo più chiaro il concetto con un esempio. I gestori imprese e business pmi che d'ora in poi – è stato deciso – avranno imposto un budget individuale, dovranno raggiungere una certa redditività preventivamente fissata dall'Azienda. Come si calcola questa redditività? La calcola l'azienda in maniera figurativa, applicando dei coefficienti alle masse di raccolta ed impieghi. Nel nostro caso, una raccolta superiore ai 500.000 euro peserà -0.10%. Se un gestore imprese ha nel suo portafoglio una impresa con giacenza media 1.000.000 di euro, vedrà proporzionalmente decurtata la propria redditività. E così la performance individuale scende, mentre al pressione commerciale sale …. E lo stress pure

Sarà un problema dei colleghi della rete quello di sbarazzarsi di tutta la raccolta non desiderata dall'Azienda, assumendosi personalmente rischi e oneri del caso, vedi lettere chiusura rapporti da inviare, oppure espresse richieste di firmare variazioni bilaterali di condizioni, rovinando i rapporti di reciproca fiducia istaurati nel tempo con gli imprenditori coinvolti

Da problema strategico (da risolvere a cura del CDA) è stato trasformato in semplice disposizione operativa, da far attuare alla rete.
Nel caso, con l'uso sapiente di adeguate pressioni commerciali…

I nostri complimenti per la lungimiranza e soprattutto per il coraggio dimostrato.

Una soluzione brillante

Agli ormai consueti problemi lavorativi che affliggono le nostre giornate lavorative (carenza di personale nelle filiali, condizioni di lavoro inadeguate, pressioni commerciali, stress lavoro correlato …) è stata finalmente trovata una

soluzione…. che ci farà rimpiangere la situazione attuale.

Da quanto apprendiamo è stato testé introdotto il budget personalizzato ai vari gestori, che così dovranno rispondere personalmente (e non come appartenenti ad una unità organizzativa) all'azienda dell'eventuale mancato raggiungimento del risultato aprioristicamente richiesto (che oltretutto ci preannunciano con un eufemismo essere *molto sfidante*).

Nel panorama bancario, saremo così fra i pochi Istituti ad avere istituzionalizzato di assegnare il budget a singole persone facenti parte di una stessa filiale (ed anche la nostra BPER, sin ora non ha mai accennato a introdurre qualcosa del genere).

Sinora il buon senso ha sempre prevalso, pensando che i risultati del lavoro di squadra, con la concordia fra i lavoratori facenti parte di un team (team è un acronimo inglese – ***t****ogether* ***e****veryone* ***a****chieves* ***m****ore* – che si traduce : *insieme ognuno ottiene di più*), siano sempre e comunque superiori ai risultati del lavoro individuale.

I budget individuali hanno invece la funzione di rendere sempre più efficienti le pressioni commerciali, che l'azienda potrà quindi infliggere direttamente alle singole persone, che saranno sempre più indifese, vessate, sole, stressate. Il collega non sarà più un compagno di lavoro con il quale collaborare, ma un *competitor*, dal quale guardarsi le spalle.

Questi schemi organizzativi, rispondono ad una visione neoliberista, di cui si sono ampiamente sperimentati tutti i limiti e gli errori, che oggi non è più di moda neppure nella patria del capitalismo, gli USA.

Da noi invece si.

RSA FISAC CGIL BPER BANCA APRILIA