



By: [Anton Giulio Cabras](#) - All Rights Reserved

Periodicamente i Titolari di filiale si muovono sul territorio regionale, ovviamente dietro convocazione, per approdare nelle diverse DTM.

Dall'esterno questo vorticoso movimenti di Direttori potrebbe apparire positivo. "Vedi come si danno da fare?" si potrebbe dire. "Questa è una banca che lavora" si potrebbe pensare. Chi sa quali grandi strategie verranno strutturate durante questi incontri.

In realtà tutto questo gran movimento produce molto poco. Anzi, il risultato è uno stillicidio ripetitivo privo ormai di qualsiasi contatto con la realtà.

E' la solita cantilena: tutti che ripetono sempre le solite parole come banca reale, raccolta, polizze, prestiti.

Ma i lavoratori hanno capito. Perché ripetere sempre le stesse cose?

La ripetizione continua delle stesse richieste produce solo anomia, il male di cui soffrivano (e soffrono) gli operai addetti alla catena di montaggio e da sempre origine di scarsi risultati produttivi.

La storia evidentemente non ha insegnato nulla.

La scarsa attenzione al benessere psicologico dei lavoratori è sempre stata la causa di scarse performances aziendali.

La situazione in azienda è aggravata poi dal fatto che tali richieste sono spesso accompagnate da minacce di vario genere che confermano l'assoluta pochezza intellettuale di chi ci dovrebbe guidare. E questo, nonostante che il Titolare dell'Area, in più di un'occasione, ha preso le distanze, a parola, da simili comportamenti.

I lavoratori sanno perfettamente che occorre aprire conti correnti, vendere carte, far sottoscrivere polizze, ecc.

Ma perché nessuno dimostra praticamente come si fa ad aprire due/tre conti al giorno su piazze dove in pochi metri si affollano una decina di banche?

Perché nessuno si fa avanti e mostra i segreti della vendita di polizze al ritmo di 10/15 alla settimana?

Domande che non hanno ovviamente risposta. Anzi, alcuni si lasciano prendere la mano ed arrivano ad ordinare i risultati **coniugando il verbo "dovere" in seconda persona plurale**, come se la produzione attiva non fosse anche di loro competenza.

Il motore che alimenta questa azienda è allo stremo. C'è bisogno di un meccanico che lo sappia far funzionare e non di uno che sappia solo dire "devi percorrere altri 100 km altrimenti ti faccio rottamare!".

Ma è così difficile capirlo?

Ci è stato detto che la banca ha registrato solo un piccolo saldo positivo fra aperture e chiusure conti nel 2013. Alla cosa viene data un'accezione prettamente negativa.

Ma proviamo a fare una considerazione veloce veloce. Perché si sono chiusi tanti conti? Forse perché gli scandali e simili e tutto il tam tam giornalistico che ne è conseguito hanno creato timore nella clientela? Forse perché sono state chiuse 400 filiali e molti clienti, per le ragioni più diverse, hanno preferito chiudere i rapporti? **Ecco che allora ci sentiamo di urlare che è grazie al lavoro di tutti i colleghi se il saldo è addirittura positivo.**

Quello che di positivo ha prodotto questa banca è esclusivamente merito dei lavoratori, a differenza dei dati negativi, evidentemente originati in gran parte da precedenti malefatte manageriali ed da attuali mancanze strategiche, come un serio rilancio di immagine e di prodotto.

Viterbo, 9 gennaio 2014

La segreteria