By: MariAn the Fog – All Rights Reserved

Affluent

Un giorno di lavoro come un altro. Seduto di fronte a me il cliente di turno.

Mi prodigo nello spiegare il funzionamento dell’ultima creazione finanziaria del mio datore di lavoro.

Parlo, parlo, parlo e spiego … ma non spiego. Dico … ma non dico. Aggiusto. Modifico. Abbellisco aspetti che farebbero apparire poco appetibile il prodotto.

Mi rendo conto che sto facendo ciò che non vorrei.

Sono costretto a edulcorare la presentazione del prodotto perché so che se dicessi effettivamente le cose come stanno non riuscirei a venderlo.

Gran parte della nostra attività di vendita poggia su questo gioco disgustante.

Per non parlare della necessità di dover spesso convincere il cliente di turno della opportunità di smontare un portafoglio al solo fine di “muovere” il denaro e creare valore commissionale per la banca, senza alcuna considerazione delle esigenze del cliente stesso.

E la MIFID? La più grande presa in giro della storia.

Small business

Tempo fa, quando iniziai ad occuparmi di fidi (il vecchio ufficio di segreteria) mi sentivo nel cuore pulsante della banca.

Fare i fidi, accedere al mondo fidi voleva dire fare banca sul serio.

Oggi sono qui a fare semplicemente il cane da guardia del credito, senza alcuna autonomia.

La mia capacità di valutare il merito creditizio di un cliente conta zero. Tutto è in funzione del rating calcolato in automatico dalla macchina elettronica. E visto che al merito creditizio ci pensa il cervellone elettronico, mi hanno dato il compito di appiccicare polizze assicurative a chi chiede un fido. La mia capacità lavorativa viene valutata esclusivamente in base a questo parametro.

Potrei anche affidare un cliente “poco affidabile”, ma se lo facessi vendendo 3 o 4 coperture assicurative allora sai che sviolinate in complimenti.

Family

Oggi proprio non ce la faccio.

Venire a lavoro è diventata una vera sofferenza. So cosa mi aspetta.

Mutuatari in crisi e relativi combatti la crisi che dovrebbero aiutare gli stessi clienti a risollevarsi ma che sono stati in realtà trasformati in potenziali fucine di polizze. Una sospensione non può non essere accompagnata da almeno 2 o 3 coperture assicurative. Giusto. Sei in crisi? La Banca ti aiuta ma in cambio che mi dai? Gioco squallido e vergognoso che solo

grazie alla accortezza e delicatezza di tanti lavoratori non si trasforma in un vero e proprio massacro morale ed etico.

Clienti che non ricevono lo stipendio o lo ricevono in ritardo e che spesso sono in affanno ad arrivare alla fine del mese a cui parlare di risparmio. Senza vergogna.

Proporre un CID di 10 mila euro che alla fine si ripaga poco più del bollo che senso ha?

E’ tutto una continua presa per i fondelli. Un continuo prendere in giro la propria coscienza.

Il quadro è questo. Inutile girarci intorno.

Dovremmo fare consulenza, ma sappiamo che se facessimo consulenza sul serio allora tanti prodotti non si venderebbero più.

Se facessimo consulenza sul serio allora la MIFID verrebbe compilata seriamente ed il 90% dei clienti non potrebbe sottoscrivere neanche un certificato di deposito.
Se facessimo consulenza sul serio non sarebbe più ammissibile barattare un fido con una polizza.
Se facessimo consulenza sul serio non ci sarebbe più posto per i venditori di fumo.
Se facessimo consulenza sul serio avremmo dati inferiori ma veri e duraturi.
Se facessimo consulenza sul serio … verremmo tutti a lavoro sereni.
Siamo stufi delle continue mortificazioni. Se si lavora in questo modo non è certo per colpa dei lavoratori. E’ la “strategia” escogitata dai grandi manager. Una strategia non scritta, che a parole viene addirittura denunciata, ma che nella sostanza è quella subdolamente suggerita.
I discorsi in puro politichese dei vari segment DTM fanno francamente ridere. E’ solo la prosecuzione di questo orribile teatrino.
Infine, e per l’ennesima volta, siamo costretti a dover segnalare comportamenti e atteggiamenti arbitrari da parte della dtm e non solo, che nulla hanno a che vedere con un normale rapporto di lavoro. Comportamenti e atteggiamenti che producono frustrazione, alienazione e senso di inadeguatezza, invece di motivare e creare un vero spirito di squadra tra i colleghi.
Ci preme ricordare, che lo statuto dei lavoratori non è stato ancora abrogato, e che in base all’articolo 4 legge 300/1970, pressioni e controlli commerciali individuali indebiti, tramite supporti informatici, software, controlli delle telefonate, potrebbero avere rilevanza anche penale.
Viterbo, 5 febbraio 2014 La segreteria