By: Nico Piotto – All Rights Reserved

La Direzione Territoriale Mercato 263 Sardegna da tempo vede i lavoratori delle filiali impegnati sul territorio a rincorrere obiettivi commerciali che puntualmente, ogni anno, rivelano risultati che pongono la stessa DTM Sardegna tra i territori che, numeri alla mano, generano ricchezza per l'azienda.

Tutto questo nonostante il territorio sardo sia uno dei più svantaggiati dal punto di vista economico, tanto in termini di ricchezza prodotta quanto in termini di disoccupazione e crisi aziendali, coinvolgendo famiglie, passando attraverso le microimprese fino ad arrivare alle Pmi.

In un simile contesto i lavoratori sardi hanno affrontato la diffidenza della clientela davanti agli scandali mediatici degli ultimi anni: sono state solo le facce e le parole dei lavoratori del Monte Paschi nell'Isola che hanno consentito di arginare quella che poteva essere una vera e propria emorragia di clienti e di raccolta.

Questi risultati, spesso abbinati a pressioni commerciali crescenti, sono però costati cari ai lavoratori, che hanno vissuto e continuano a vivere una condizione di stress, incertezza e paura che sempre più spesso sfocia nelle terapie e negli psicofarmaci.

Oggi, rispetto al grave scenario affrontato quotidianamente dai lavoratori, l'azienda lascia a piedi le filiali della Sardegna: in seguito a trasferimenti – tutt'altro che inattesi – e a una gestione delle risorse umane che ha visto il personale ridursi sempre di più, ormai sono diverse le dipendenze dell'Isola prive del personale necessario anche solo per poter aprire gli sportelli al pubblico.

Tra queste, le filiali di Nuoro e di Tempio sono oggi in grado di aprire soltanto in virtù dello spirito di solidarietà dei colleghi che vengono "prestati" da altre dipendenze, spesso distanti centinaia di km, lasciando sguarnite le filiali di provenienza, di fatto privando le linee commerciali degli addetti necessari affinché si possa mantenere uno standard qualitativo minimo in termini di servizio per i clienti e di produzione commerciale, facendo inoltre aumentare notevolmente i rischi operativi.

Tale scenario, che delinea l'incapacità da parte dell'azienda di presidiare i territori di competenza, compromette qualsiasi possibilità, per le funzioni di coordinamento commerciale e di responsabile di DTM, di richiedere sia il raggiungimento dei budget che il completamento dei contatti previsti dalle campagne commerciali – senza dimenticare l'impossibilità quanto mai manifesta di produrre quei report giornalieri non necessari secondo le parole del direttore operativo, ma richiesti puntualmente e ossessivamente ai lavoratori già oberati di adempimenti.

Un simile comportamento da parte dell'azienda rispetto al presidio delle filiali sarde appare quanto mai ingiustificabile, irrispettoso e autolesionista, sia nei confronti dell'impegno profuso dei dipendenti dell'Isola, che nei confronti del lavoro svolto negli anni passati dai responsabili DTM e dai Gestori risorse umane. L'attuale condotta aziendale in merito si rivela pertanto miope e negligente, conducendo al pessimo risultato di svalutare, vanificare e mortificare sistematicamente il lavoro delle risorse coinvolte, mettendo seriamente a rischio sia la serenità dei dipendenti che la continuità e la qualità del servizio verso la clientela locale.