By: OliBac – CC BY 2.0

Eccoci... Ci risiamo: i nostri ineffabili e superpagati *manager* hanno tirato fuori un altro coniglio dal cilindro: **la campagna "contiamoci". Un'idea davvero geniale**, proviamo a sintetizzarla: si aumentano sensibilmente le spese di tenuta conto, in cambio di sconti su prodotti che spesso non servono e che comunque, in termini economici, non arrivano a compensare neanche gli aumenti del primo anno. Ma attenzione, alcuni piccoli "cavilli legali", ci impediscono di agire in maniera unilaterale. Quindi, dobbiamo chiamare i clienti, spiegare loro questa grande opportunità, e chiedergli la firma su queste modifiche contrattuali.

Fin qui, purtroppo, nulla di nuovo, era già successo con la rinegoziazione della CIV.

Ciò a cui non ci vogliamo né abituare, né rassegnare, è che si richieda una percentuale di successo pari almeno al 60 per cento dei contatti.

Ora, già il budget sulla vendita dei prodotti finanziari ci sembra fuori luogo, pur tuttavia possiamo ipotizzare che, all'interno dei vari *target*, qualche cliente interessato ad un prodotto si possa trovare. Ma pensare che 6 clienti su 10 siano disposti a venire in filiale, spendendo il proprio tempo, per mettere una firma su un sostanziale peggioramento delle proprie condizioni di conto corrente ci sembra quantomeno folle. **A meno che non si abbiano in mente strane idee su come procedere alle modifiche bilaterali. Sono idee che vi invitiamo, cari capi a tutti i livelli, a togliervi subito dalla mente.**

Perché i lavoratori spiegheranno accuratamente ai clienti quello che andranno a proporre ed eviteranno molto attentamente di operare senza l'autorizzazione da parte della clientela; non si faranno spaventare da nessuna pressione o minaccia per budget non raggiunti. **Perché i colleghi sanno bene che in caso di reclamo saranno loro stessi a risponderne in tutte le sedi, a cominciare da quella aziendale.** Nessuno gli risparmierà infatti, nel migliore dei casi, un provvedimento disciplinare, anche se il collega in questione ha magari ricevuto i complimenti per l'ottimo risultato raggiunto.

Ma soprattutto i lavoratori opereranno correttamente perché loro, al contrario di chi li guida, conoscono bene il valore dei clienti e di un rapporto fiduciario con essi e sanno guardare oltre i risultati a brevissimo termine che fanno fare bella figura al superiore di turno, ma che poi tanto danno creano in termini di ritorni negativi a medio-lungo termine.

La Fisac-Cgil sarà molto vigile su questa ed altre questioni e non esiterà a denunciare nelle sedi opportune qualsiasi anomalia operativa o forzatura di cui dovesse venire a conoscenza dai lavoratori.

Roma, 04.02.2015