



By: [duncan.c](#) - [CC BY-NC 2.0](#)

Per l'ennesima volta, la Banca ci ha presentato il sistema incentivante di rete che riconferma sostanzialmente l'impianto conosciuto, con limitate modifiche: budget individuale anche per i Gestori Small Business, montepremi complessivo variabile da 9,5 a 35 mln, modifica di natura o pesi di alcune voci di scheda budget.

La nostra valutazione non cambia: il sistema presenta forti lacune sulla trasparenza, sulla discrezionalità nell'erogazione e sul meccanismo dell'apertura dei "cancelli", quest'anno ancora più cervellotico. Non è certo un caso se da svariati anni, a fronte di risultati operativi consolidati di tutto rispetto, non si sia mai arrivati all'erogazione dei premi.

Così come ci è stato presentato, infatti, l'MBO ha la caratteristica di lasciare alla Banca la possibilità di erogare il premio con assoluta discrezionalità, con il conseguente pericolo di dirottare solo su alcuni (i soliti!?) eletti le somme guadagnate con il lavoro di tutti, attraverso il meccanismo sostitutivo delle erogazioni unilaterali, nella totale opacità di criteri, destinatari e misure delle "una tantum".

Fra l'altro è anche stato presentato il nuovo sistema di rilevazione di soddisfazione del cliente, confermando anche qui l'impianto esistente fatto di visite "mystery shopping" e interviste telefoniche a campione, che però da quest'anno saranno rilevate e rendicontate a livello di Filiale - Nucleo. Saranno tali valori a finire sulle schede budget di rete, in sostituzione di quelli di Area Affari, con evidenti rischi di "processi sommari" proprio a filiali e singoli lavoratori messi in crisi da condizioni di lavoro insostenibili e penalizzati da indicatori di soddisfazione certamente indipendenti dalla loro volontà: tempi di attesa, facilità di contatto telefonico, capacità di fornire risposte, ordine e pulizia locali, garanzia privacy, solo per citarne alcuni.

Osserviamo in generale una tendenza a stringere sul singolo lavoratore il punto di misurazione del risultato (budget individuale Gestori SB e sistema di rilevazione soddisfazione cliente) ed un'impostazione commerciale ancora tutta incentrata sul prodotto, sempre più commissione da servizio e sempre meno intermediazione creditizia, che vanno esattamente in direzione contraria al modello alternativo di banca al servizio del paese che da mesi le OO.SS. di settore stanno proponendo all'opinione pubblica.

Come e più di tutte le altre volte le OO.SS. esprimono la loro totale contrarietà sul l'impostazione del sistema premiante aziendale unilaterale, che ha la sola capacità di mettere in competizione fra di loro i colleghi e di non creare quel valore aggiunto necessario a creare quello spirito di squadra che serve a mantenere unito e compatto un gruppo di lavoro come quello delle filiali.

Insomma ci siamo trovati di fronte alla solita solfa

.....ARMIAMOCI E PARTITE!!!.....

tanto ad incassare ci pensiamo noi!!!

Un SISTEMA DISINCENTIVANTE perfetto!!!

Verona 16 aprile 2015

COORDINAMENTI DI GRUPPO BANCO POPOLARE

[Scarica il Comunicato](#)