

L'ultima mail del Responsabile della Community Banking, che riportiamo, ci fa tornare alla mente lo spirito del romanzo di G. Tomasi di Lampedusa: "Bisogna cambiare tutto per non cambiare niente". "Queste sono le PEGGIORI filiali in ambito diretta giorno su giorno (percentualmente e come saldo liquido). Da adesso in avanti vorrei avere una relazione scritta da parte del capo filiale sulle motivazioni e su come intende recuperare le masse. Attenzione: se una filiale rientra tre giorni in fila in questa "splendida" classifica, il capo filiale viene gentilmente a confrontarsi con il sottoscritto in Vostra presenza" – Vicenza 22 marzo 2016.

Davvero non sa come si sono perse le masse? Davvero non sa perché alcune filiali sono più in difficoltà di altre? Davvero chi dovrebbe mettere in campo le strategie commerciali di questa banca, appositamente assunto, non ha nessuna idea in proposito?

Non sono certo i direttori di filiale e i colleghi della Rete che devono fornire gli strumenti e le strategie per recuperare le masse, ma il Management preposto. E' inaccettabile far ricadere le colpe su colleghi che ogni giorno si trovano a fronteggiare un clima di esasperazione e ostilità da parte della clientela che spesso sconfinava nelle offese e nelle minacce.

Le lavoratrici e i lavoratori della BPVi, che hanno contribuito a fare la storia di questo Istituto, meritano rispetto da parte dei manager, specialmente se di recente assunzione. È grazie a "splendide" direttive commerciali e "splendide" classifiche (di qualcuno che oggi è nel mirino della magistratura) che ci troviamo in questa difficile situazione.

Date le giuste armi ai colleghi! Aiutateli a gestire i clienti più problematici e siate presenti nel territorio di competenza! Sarebbe senz'altro più produttivo rispetto a monitoraggi inappropriati tramite Lync (piattaforma nata con altre finalità).

Quante proposte vengono rifiutate o corrette ai vari livelli decisionali? E, allo stesso tempo, quante inutili statistiche sulla produzione vengono richieste in maniera ossessiva ai colleghi quando sono ricavabili premendo un pulsante, in maniera anche più facile e veloce? Le pressioni commerciali sono una delle principali cause dei risultati di oggi: sistema del credito in bilico, clienti insoddisfatti, dipendenti sfiduciati e soci arrabbiati.

Veramente vogliamo continuare così?

Il giorno 5 aprile p.v. su nostra richiesta è stata convocata la Commissione Sviluppo Sostenibile e Politiche Commerciali. La Direzione, se vuole dare concretezza allo slogan "il nostro futuro inizia adesso", dovrà dare risposte concrete ed indicare un cambio di rotta soprattutto delle politiche commerciali.

Banca Popolare di Vicenza

FABI – FIRST/CISL – FISAC/CGIL – UNISIN

[comunicato](#)