

Venerdì scorso abbiamo incontrato il Capo Area, il Direttore Operativo ed il Responsabile RU. Il dir. Foltran ha illustrato seppur sommariamente i risultati dell'area che nei primi nove mesi del 2016 ha generato commissioni nette superiori allo scorso anno, risultato quest'ultimo che ci vede in controtendenza rispetto alla gran parte del sistema. Ci è stato riferito che nonostante la delicatezza del momento la banca e l'Area esprimono importanti segnali di tenuta e che le indicazioni impartite dall'Area alla rete sono prioritariamente orientate a preservare il rapporto con i clienti.

D'altra parte e per ammissione del dir. Foltran "i budget 2016 sono tecnicamente irraggiungibili" e divenuti ormai anacronistici, con buona pace di chi li ha confezionati senza dosarli in modo sostenibile e coerente con il contesto e le vicende che stiamo attraversando.

Noi seguiamo a ritenere che il salvataggio ed il rilancio della banca passino attraverso la professionalità e l'impegno dei colleghi che devono rimediare a discutibili scelte manageriali del passato anche recente. Monopolizzare infatti l'impegno della rete per collocare prodotti ed incrementare il numero degli atti di vendita a discapito dell'attività creditizia ha determinato danni rilevantissimi ed ha compromesso la capacità della banca di corrispondere alle necessità di famiglie e imprese non contribuendo a dare redditività, continuità e sostenibilità al nostro lavoro.

Memori delle vicende passate e più recenti, di comportamenti manageriali dannosi che hanno anche deteriorato il clima aziendale e mortificato la professionalità e la sensibilità di molti colleghi, abbiamo chiesto con forza al responsabile dell'Area di correggere la rotta. Ancora troppe riunioni fuori dall'orario di lavoro, le solite classifiche fra impari, capaci solo di umiliare i molti ed esaltare i pochi, i report giornalieri se non orari, le consuete pressioni anche recenti fatte di telefonate multiple e talvolta velate minacce, trasferimenti incomprensibili, comportamenti divisivi ed escludenti; richieste tambureggianti e talora confliggenti tra settori e pochi suggerimenti. **Tutto questo deve finire se si persegue il bene della banca.**

Il Capo Area nega che siano queste le indicazioni provenienti dall'Area. E allora come mai i suoi diretti collaboratori continuano ad esercitare indebite e controproducenti pressioni commerciali? C'è un difetto nella comunicazione o nella comprensione? **La gestione della fase richiede un quadro dirigente all'altezza della situazione, professionale, competente e in grado di assumersi le responsabilità che gli sono proprie. Mediocrità e visioni miopi non servono.**

Il piano industriale affida il rilancio della banca alla piena valorizzazione della nostra clientela attuale e questo può avvenire solo attraverso il contributo di tutti, nessuno escluso.

Come sempre vi invitiamo, a maggior ragione in questo delicato periodo, al rispetto preciso e puntuale della normativa la cui piena osservanza costituisce il miglior strumento di tutela di lavoratori e clienti e come sempre vi invitiamo a socializzarci i comportamenti scorretti. Non lasciamoci intimidire, difendiamo il nostro lavoro!