… è ripartita l'ennesima "Campagna" ancora una volta, anche questa, P R I O R I T A R I A…!

Il problema è proprio sulle "priorità", ovvero come dice il dizionario, su "quelle cose che vengono prima in una scala d'importanza". Nella nostra Azienda tutto è diventato prioritario. Ogni giorno c'è una "priorità" nuova che si abbatte sui Colleghi, senza cancellare le "priorità del giorno prima" e di quelle prima ancora, ma aggiungendosi ad esse ed anche al quotidiano, in un crescendo indistinto di compiti e incombenze. La prima considerazione, ovvia e triste, è che "quando tutto è prioritario, niente lo è davvero". Tutto fluttua in un marasma indefinito che toglie motivazione e accresce l'ansia e lo stress. Si perdono di vista non solo gli obiettivi, ma la stessa ragione del provare a raggiungerli. La seconda, inquietante considerazione, riguarda il sempre maggiore distacco dalla realtà delle funzioni di pianificazione commerciale. Non è possibile spiegare altrimenti il "rilascio" di un tale numero di campagne e iniziative a distanza sempre più ravvicinata e nel totale disinteresse per la possibilità di gestirle davvero. Questo non è nemmeno più un problema di pressioni commerciali, ma di evidente mancanza di conoscenza di quali siano le basi minime di un'efficace attività commerciale: come ad esempio la conoscenza del cliente, la possibilità di instaurare un rapporto che non venga percepito come puramente mercenario, la disponibilità dei tempi necessari per creare e consolidare un clima di fiducia. Tutte cose che spesso non vengono nemmeno prese in considerazione. Viene inoltre vanificato l'esito del "Barometro di Filiale": siamo addirittura arrivati al punto in cui alcuni superiori invitano i Direttori a condividere con il Collega il momento della compilazione, temendo che vi possano essere risultati finali negativi. Queste OO.SS. da tempo contestano tale impostazione e più in generale la vera e propria dittatura del "metodo" che sta avvelenando l'organizzazione del lavoro in Azienda. Il superamento delle capacità individuali di analisi e soluzione dei problemi a favore della pura e diretta esecuzione in un "metodo" ultra standardizzato e rigido, umilia le capacità professionali dei Colleghi e diventa di fatto un ostacolo per il raggiungimento degli obiettivi. Purtroppo non solo le Funzioni Centrali di pianificazione non sembrano accorgersi dei gravissimi danni che stanno provocando, ma dobbiamo rilevare come alcuni Direttori di Area chiedano l'applicazione del "metodo" in maniera sempre più rigida e pervasiva. E non solo…pare addirittura che alcuni tra loro, nel surreale tentativo di costruire una qualche credibilità a questo crescente delirio, stiano raccontando a Direttori e Gestori che il "nuovo modello di servizio" e i c.d. "famosi cinque appuntamenti giornalieri" siano stati condivisi con il Sindacato e siano addirittura frutto di accordo sindacale.

E' assolutamente fondamentale che tutti sappiano che:

– l'Azienda non solo non "condivide" con il Sindacato la sua organizzazione del lavoro, ma si astiene dall'aprire perfino un semplice confronto con il Sindacato su questa materia;
– il Sindacato non solo non avalla il "metodo" Aziendale, ma più volte ne ha contestato la validità evidenziandone i rischi, le contraddizioni nonché le conseguenti eccessive pressioni commerciali;
– La "dittatura" dell'agenda e degli appuntamenti standardizzati è considerata dal Sindacato come una delle forme più deprimenti e controproducenti di mortificazione dell'iniziativa e della professionalità dei Colleghi.

Tutti noi siamo concretamente impegnati nell'arginare Filiale per Filiale l'esasperazione commerciale che l'Azienda sta mettendo in atto. In ogni caso non sono giustificate affermazioni o comportamenti individuali scollegati da parte dei responsabili di ogni ordine e grado volti a esercitare pressioni o vessazioni sui Colleghi.

Milano 7marzo 2017

FABI – FIRST/CISL – FISAC/CGIL – SINFUB – UILCA – UNISIN

MILANO CITTÀ E MILANO PROVINCIA INTESA SANPAOLO

– scarica il documento allegato

Photo by ChodHound