Le funzioni commerciali che dirigono la nostra Area proseguono indisturbate l’opera di distruzione del patrimonio clienti e del tessuto lavorativo dell’Area e di conseguenza della Banca. Stiamo constatando che gli illuminati vertici, speriamo ancora per poco, invece di tentare seppur tardive soluzioni per mettere in condizione le filiali di dare risposte efficaci e rapide alla clientela, proseguono – ripetiamo – INDISTURBATI nel produrre danni incalcolabili.

Sembra infatti che tutta la filiera commerciale, iniziando dalle funzioni apicali, stia dando indicazione di collocare prodotti accessori a chi si presenta presso i nostri sportelli per richiedere i finanziamenti garantiti dal Decreto Liquidità: di per sé questa pratica non sarebbe un male qualora soddisfi i bisogni del cliente, ma poiché, invece di sviluppare le professionalità e le competenze del personale si tende a mortificarle – come si è soliti fare in questa Area indifferenti anche alle necessità della clientela – ecco che viene generato l’ennesimo report per controllare che a tot erogazioni corrispondano tot prodotti collocati. La motivazione, candidamente comunicata ai colleghi, è che “siccome il finanziamento dà pochi margini, dobbiamo aumentare il cross selling”: **ALLA FACCIA DELLA CENTRALITÀ DEL CLIENTE!**

Tale comportamento è assolutamente deprecabile dal punto di vista etico e deontologico e si configura, a nostro avviso, come una vera e propria forma di squallido sciacallaggio commerciale, essendo rivolta, nelle modalità di cui sopra, ad una categoria di clientela già fiaccata dalla crisi economica che la pandemia sta portando con sé.

E poiché le brillanti idee di questa Direzione non finiscono mai…. ecco un’altra trovata che ha dell’incredibile: le consulenze commerciali supervisionate via skype! Nonostante i nostri colleghi abbiano dimostrato più volte responsabilità e capacità di reggere la Banca anche nei momenti più difficili, ora devono essere controllati durante i colloqui con i clienti!

È mai possibile che questa dirigenza locale non trovi di meglio da fare che chiedere report, monitorare e comparare senza MAI – e ripetiamo MAI -portare iniziative di largo respiro che creino fiducia nei dipendenti e diano dimostrazione di professionalità e managerialità? È mai possibile che sia solo capace di demotivare, bacchettare e umiliare?

Partendo dal profondo senso di sfiducia che il corpo lavorativo nutre nei confronti di questa Direzione, e da ciò che constatiamo come risultato del suo operato, ci rivolgiamo ai nuovi vertici aziendali appena nominati dal nostro azionista di riferimento, che ricordiamo essere lo Stato italiano: ritenete queste pratiche compatibili con l’attività di una Banca in questo momento storico, e a maggior ragione di una Banca a capitale pubblico?

FATELI SMETTERE, PRIMA CHE SIA TROPPO TARDI!

Roma, 29 Maggio 2020

Le Segreterie