

Le contraddizioni di Abi

Abbiamo appreso in questi giorni (dalla stampa, dalle mail, dai media) le accuse che le banche rivolgono alla categoria per giustificare la disdetta “anticipata” del Ccnl; proviamo ad esaminarle insieme e vedere “dove sta il giusto”:

Accuse	Risposte
Nel nostro paese la crisi è acuta e le sofferenze stanno diventando insostenibili per i bilanci delle banche	<ul style="list-style-type: none"> - Dimentica forse Abi che il 56% è stato deliberato da organi superiori (dal Direttore generale in su) mentre solo il 16% è attribuibile alla rete (direttori di Filiale)? - Dimentica forse Abi il peso che alcune operazioni finanziarie (leggi derivati) hanno avuto sui conti economici degli Istituti (si calcola che nel solo 2012 per tali perdite siano stati spesi ca. 2,5/mld di €, cifra pari a 2 volte il costo del nostro rinnovo contrattuale)? - Dimentica forse Abi che alcuni Istituti sono oggi nel mirino della magistratura (e della Banca d'Italia) per la gestione “allegra”(o clientelare) del credito e che il taglio del costo del lavoro (leggi esuberi) è una cifra oltremodo modesta (10%) rispetto al peso, appunto, delle sofferenze?
Il costo del lavoro in Italia è tra i più alti d'Europa	Vogliamo parlare delle retribuzioni (e le liquidazioni) date ai manager in questi ultimi anni, compresa l'ultima a Cucchiani (ex responsabile Banca Intesa) che – dopo soli 21 mesi di attività – si è “portato” a casa 7/mln di €?
La percentuale di sportelli in Italia è superiore alla media europea	A parte il fatto che le decisioni di aperture di sportelli non è stata certo presa dai lavoratori ma dai banchieri, dimentica Abi che la media ricomprende anche i paesi dell'ex blocco sovietico dove sappiamo il livello di insediamento creditizio ante '89, ma soprattutto dimentica Abi che la media europea di addetti per sportello è nettamente superiore a quella italiana (8 in Europa contro i 5 in Italia)?
Nel nostro paese il personale è poco preparato, obsoleto, resistente ai cambiamenti	Ricordiamo che l'ex presidente di Abi, il sig. Mussari, chiamato a rispondere dei danni causati in Mps e delle “avventurose” manovre finanziarie, ha saputo solo rispondere che “essendo avvocato” poco capiva delle cose di banca.
La tassazione in Italia è nettamente sfavorevole rispetto al resto d'Europa	Ricordiamo che nella legge di stabilità in discussione al Parlamento italiano è prevista la riduzione da 18 a 5 anni per la deducibilità fiscale delle perdite (e il guadagno, per gli istituti di credito, si avvicinerrebbe ai 16/mld di € cioè 3 volte una finanziaria)
E' necessario sviluppare sempre di più gli strumenti e la banca telematica	Nessuno vuole opporsi al progresso ma è necessario che questi strumenti si integrino e lavorino in accoppiata con il modo “tradizionale” di fare banca; un'eccessiva meccanizzazione rischia di lasciare il cliente “distante” dalla banca, mentre il rapporto “personale” assicura la fidelizzazione e la continuità nei rapporti

A Voi una valutazione su chi, in questo scenario, sta usando argomenti strumentali e poco rispondenti alla realtà e alle “doverose” risposte che dovrebbero essere date a noi ma – soprattutto – ai cittadini e all'economia di questo paese

Come suol dirsi: riceviamo e volentieri pubblichiamo

ARMIAMOCI E PARTITE

ovvero

Come diavolo faccio a lavorare onestamente senza correre il rischio di morire di infarto a 50 anni?

Potevo intitolare " siamo alle solite", ma in realtà il titolo sarebbe stato riduttivo, rispetto ad una realtà, quella delle pressioni commerciali che nel nostro Istituto si fa ogni giorno sempre più pesante e preoccupante, anzi insopportabile, ma che ormai sembrano non stupire più nessuno, tanto sono radicate e facenti parte della quotidianità.

Tanto per non generare equivoci, ne faccio un semplice elenco esemplificativo ma sicuramente non esaustivo:

- *richiesta incessante di compilazione di reports scritti, spesso anche più di uno al giorno, il cui scopo va ben oltre quello di verifica previsto dall'Azienda;*
- *assegnazione di budget mensili, settimanali, e addirittura richieste di "previsioni attendibili" dei risultati previsti per la settimana a venire o del mese in corso;*
- *utilizzo della mail aziendale per inondare le caselle dei Titolari di Filiale con i risultati (non) raggiunti il giorno prima e le considerazioni su quanto inadeguato sia lo sforzo posto in essere per il loro raggiungimento;*
- *celebrazione pubblica della filiale più brava a collocare ed umiliazione, sempre pubblica, delle ultime in classifica;*
- *telefonate di fantomatici dirigenti che chiedono spiegazioni per gli scarsi risultati raggiunti nel collocamento dell' Aucap (tornerò poi sull'argomento);*
- *assegnazione di budget commerciali su prodotti da collocare il cui ammontare complessivo supera del doppio o più il totale delle scadenze di titoli nello stesso periodo;*
- *budget sui Conti Correnti, in qualche riunione spacciato come "raggiungibile", che richiedeva incrementi trimestrali del 40% (2-300 conti) sullo stock di rapporti in essere;*
- *last but not least, la richiesta/imposizione di aperture indiscriminate di carte c/conto, avvenuta verso la fine del semestre scorso (in palese violazione di non so quante leggi in materia e con il placet della Struttura intera).*

Tutto questo stillicidio di eventi incessanti, inesorabili nel loro susseguirsi giornaliero, oltre a costituire un ostacolo all'attività lavorativa vera, provoca in me nervosismo, senso di inadeguatezza, ansia, depressione. Nulla di buono.

Potrei fermarmi qua, e ci sarebbe già da discutere per un pezzo, ma purtroppo siamo solo all'inizio, c'e' il resto.

Ci sono le regole da rispettare.

Come quelle sul collocamento del Capitale.

Le nostre Azioni, quelle per cui la Dirigenza tutta si e' sperticata in lodi celestiali verso il personale della rete per l'ottimo risultato raggiunto nel collocamento e che ci hanno fatto guadagnareuna bella pacca sulla spalla (ma questa è tutta un'altra storia, che ha già portato al primo sciopero aziendale da sempre, almeno a mia memoria).

Tutti sappiamo che esistono regole precise e divieti cogenti inerenti il collocamento del Capitale, riassunte nel Manuale Soci, ma da tempo tali regole non sembrano riguardare la nostra banca, anche se in questo ambito gli inviti al collocamento e le pressioni si fanno più sibilline, abbandonando la forma scritta per passare spesso al "verba volant"

E via con:

- *divieti più o meno ferrei di inoltrare richieste di affidamenti in mancanza di contestuali sottoscrizioni;*
- *divieti di indicare tale "valore aggiunto" nelle didascalie o nel commento (mettete un post-it, mi raccomando!);*
- *divieto assoluto di citare le sottoscrizioni di Capitale nelle richieste di condizioni se non con formule del tipo "il Cliente ha espressamente richiesto di diventare Socio";*
- *Campagne commerciali con titoli cervellotici che sono in realtà elenchi di nominativi papabili per l'Aucap;*
- *mail di Responsabili che richiamano al pronto raggiungimento degli obiettivi di collocamento assegnati, con tanto di indicazioni operative sulla predisposizione dei finanziamenti da normativa previsti.*

Tutta una serie di indebite pressioni e fastidiosi accorgimenti che fanno pensare, mentre li metti in atto, che stai facendo qualcosa che sarebbe opportuno non fare, lasciandoti in bocca la sensazione che stai sbagliando qualcosa.

Questi iter operativi "guardinghi" se non elusivi, hanno però un punto debole, incarnato da quei poveri cristi dei Colleghi che operando a contatto con la Clientela, giornalmente lavorano sul filo del rasoio, tra il detto e il non detto.

Parlo di tutti noi, che mettiamo la faccia nella conduzione della trattativa, sentendoci continuamente correre lungo la schiena quel piccolo brivido proveniente dal timore che il cliente che hai di fronte sia un pò più scafato della media e ti sbatta in faccia il mancato rispetto delle regole che stai bellamente violando.

Però sai che alla fine ti spetta una bella pacca sulla spalla. Grazie, e via pedalare, se non fosse per la MIFID.

Sul sito della nostra banca la MIFID viene definita " Direttiva che rafforza ulteriormente la tutela degli investitori".

Non manca occasione nella quale il Management della Banca scordi di ribadire l'obbligatorietà del rispetto della normativa.

E ancora una volta i destinatari di tutta questa rinnovata rincorsa al rispetto delle legalità sono i colleghi: cassieri, consulenti, direttori, che devono conciliare il rispetto delle giuste regole con la spasmodica richiesta di collocamento di prodotti ad alta redditività per la Banca e dubbia utilità per i Clienti (per i più smemorati tornate alla lista iniziale).

Ed ecco allora che, tra le maglie meno strette della quotidianità, arrivano inviti interessati alla "manutenzione dei questionari rilasciati" e ad "aggiornare i questionari MIFID almeno una volta all'anno in modo da acquisire l'esatta percezione dei bisogni dei Clienti".

*In questo scenario a dir poco schizofrenico, dove si dice una cosa intendendone un'altra, si inserisce la lettera del 15 ottobre 2013 a firma congiunta Divisione Risorse/Divisione Mercati dal titolo **"Gestione del risparmio e iniziative di miglioramento del modello per la prestazione dei servizi d'investimento"***

Particolarmente significativo il capoverso che recita": e' fondamentale verificare in ogni occasione l'attualità delle informazioni ricevute dal cliente in sede di profilatura e assicurare che tali informazioni non siano condizionate dagli obiettivi di budget assegnati".

Facile (e giusto) a dirsi, difficile a farsi senza patirne le conseguenze fisiche e mentali sopra descritte, sapendo che il rischio all'opposto è quello di incappare in sanzioni disciplinari (nonché economiche).

Già, perché ultimamente sono cominciate a fioccare copiose le lettere di richiamo ai colleghi per violazione della normativa sulla MIFID, ovviamente "impermeabili" al fatto che tali violazioni non sono di solito finalizzate a conseguire vantaggi personali, ma soltanto alla volontà di sottrarsi a questo gioco al massacro, ed alla ricerca di un quieto vivere sul proprio posto di lavoro.

Quanto ancora dovremo continuare a lavorare in mezzo a questa palese ipocrisia, nella quale l'Azienda, per mezzo dei suoi uomini chiave sul territorio, ci sprona a raggiungere i risultati richiesti incuranti del rispetto delle regole imposte dalla Legge, mentre il Management non perde occasione per richiamare all'osservanza delle stesse?

E' una domanda alla quale non so rispondere, ma voglio che la mia Azienda sia consapevole che io e molti altri ce la stiamo ponendo in questo stesso momento, e far finta che il problema non esista, semplicemente perché la maggior parte del sistema bancario si comporta allo stesso modo, è un atteggiamento sbagliato.

Un collega in crisi

Banca Jekyll e *Hyde Bank*

(Strana banca, la nostra banca)

Banca Jekyll

- Spende, secondo la stampa, circa 36 milioni di € per acquisire l'8% di Save (4 volte il nostro VAP).
- Acquista una sede romana di 4600 mq. in una zona dove il costo medio di un immobile è di 10.000 € il mq; stando stretti fanno 46 milioni di € (5 volte il nostro VAP).
- Annuncia di voler acquisire una cinquantina di sportelli di Banca Marche e tutti quelli della Cassa di Risparmio di Loreto; (molte volte il nostro VAP).

Hyde Bank

nega il premio aziendale ai dipendenti nonostante uno dei migliori bilanci degli ultimi anni, chiede di eliminare o ridurre fortemente i limiti alla mobilità territoriale, lesina modesti interventi di assistenza alla rete

Banca Jekyll

annuncia tramite il suo presidente che "non lascia a casa nessuno" (CorSera del 20/09/2013) ed assume un nuovo consigliere per le relazioni istituzionali e internazionali della banca.

Hyde Bank

annuncia 31 esuberi in Prestinuova e 9 in Bpv Fondi e annuncia che, per Banca Multicredito si "avvarrà della collaborazione "di 230 "esterni" (180 già formati e 50 tra neolaureati e neodiplomati).

Banca Jekyll

occlama ogni giorno vicinanza alla famiglia e ai suoi valori.

Hyde Bank

fa rientrare le colleghe dal part time (in violazione di quanto previsto nel nostro CIA) per poi indire un "sondaggio" che verifica eventuali disponibilità ad un orario ridotto.

Banca Jekyll

chiara di volere un accordo ampio su un fondo pensioni volontario.

Hyde Bank

Firma in fretta e furia, con sigle che da sole non sono rappresentative, un accordo "low cost" e poi, viste le scarse adesioni, proroga i termini dal 31/8 al 30/09, e dopo al 31/10, e dopo

Banca Jekyll

vita i colleghi ad evitare di mettere in atto comportamenti ostruzionistici/dilatori sulle estinzioni dei rapporti e li chiama severamente al rispetto della normativa MIFID.

Hyde Bank

fa chiedere alle filiali con cadenza oraria da tutti i direttori regionali, capiarea, responsabili di mercato, responsabili di prodotto etc. etc. il report giornaliero sulla produzione, su Compass , sulle adesioni all'Aucap, il report sui prodotti assicurativi, la pianificazione settimanale, quindicinale, quinquennale e vieta di effettuare estinzioni senza preventiva autorizzazione di tutta la catena gerarchica di cui sopra



Strana banca, la nostra banca

