

SULLA DIREZIONE TOSCANA UMBRIA ... TIRA UNA BRUTTA AREA!

Le condizioni in cui sono costretti a lavorare le colleghi ed i colleghi sono già da tempo particolarmente difficili a causa del “clima” pessimo che è stato creato ad arte, vorremmo dire pianificato giorno per giorno. Non si è trattato di fatti accidentali o di situazioni sporadiche, magari causate da una giornata storta, ma di un lavoro *indefesso*, quasi certosino, messo in atto tutti i santi giorni allo scopo di mortificare la motivazione dei lavoratori, la loro voglia di fare e soprattutto quella di far bene.

Questo mirabile risultato viene ottenuto non soltanto attraverso un’opera di attenzione spasmatica al risultato commerciale, e di questo ne parleremo dopo, ma anche nella creazione di rapporti di lavoro che non solo forzano sul rapporto gerarchico ma si sviluppano talvolta anche attraverso **una comunicazione maleducata, prepotente, offensiva e sempre tendente a sminuire e dileggiare i pur buoni risultati raggiunti.**

E quanto sopra ripetuto ogni giorno faccia a faccia, per telefono, con le mail o anche attraverso le parole dei direttori di filiale che, vittime dello stesso destino, si trovano a dover trasmettere al personale, magari cercando di mitigare un po’, la violenza comunicativa sopra esposta.

Tra le segnalazioni ultime pervenute quella di presunte liste di gestori a zero nelle vendite di prodotti assicurativi, utilizzate dall’Azienda per intraprendere azioni mirate ad un deciso cambio di passo da parte degli interessati. In pratica viene richiesto al collega - **ma forse sarebbe meglio dire...“IMPOSTO”** - di vendere almeno un prodotto assicurativo “no- Motor” rilevante entro una certa data, lasciando intravedere pesanti ritorsioni nel caso in cui ciò non venga fatto, in piena violazione - tra l’altro - di quanto previsto nell’accordo sulle politiche commerciali recentemente firmato.

SONO FORSE QUESTE, QUINDI, “LE RELAZIONI UMANE” TRA IL “CAPO” E I SUOI SOTTOPOSTI A CUI SI ISPIRA INTESA SANPAOLO!?

DOVREBBE ESSERE QUESTO IL PIU’ BEL POSTO DOVE LAVORARE??!!!

Veniamo adesso agli aspetti lavorativi, all’operatività che dovrebbe svilupparsi su un contesto simile, con persone che finiscono per sentirsi inadeguate al ruolo, demotivate, mortificate ed oppresse da un lavoro che, ogni giorno, si appesantisce anche di ulteriori normative, leggi e conseguenti responsabilità che gravano sulle colleghi e i colleghi.

Su questa situazione viene adesso a pesare ulteriormente il servizio di consulenza evoluta denominato “VALORE INSIEME”.

FALCRI INTESA SANPAOLO

Premesso che riteniamo il cinismo, facilmente ipotizzabile dal titolo, solo casuale ed involontario, **ci riesce però difficile capire come si possa impiantare un nuovo servizio a così alto valore aggiunto, e con costi per la clientela piuttosto significativi, senza una formazione adeguata ed approfondita.**

Non si tratta di vendere un prodotto ben delineato ma bensì una consulenza che dovrebbe, appunto, esprimere “valore” per la clientela. Purtroppo, dalle segnalazioni pervenute, allo stato attuale **ci troviamo di fronte a molti colleghi che non hanno ancora ben capito che cosa debbono fare!!! Anche perché le continue pressioni che vengono somministrate parlano di PRIORITÀ PER QUALSIASI COSA dimenticando, evidentemente, che la priorità vera sarebbe usare almeno un po' di prudenza!!!**

In compenso “l’andazzo” sopra descritto, **con particolare riferimento a qualche “capo” o “capa” dell’area Firenze**, sembra trovare nuova linfa e così si moltiplicano le mail e le telefonate minacciose che si irradiano dai vertici illuminati della Direzione.

In queste condizioni è difficile trovare il “VALORE” e, soprattutto, come lo si possa raggiungere “INSIEME” resta un mistero insondabile.

L’AREA CHE TIRA NON CI PIACE. LAVOREREMO PER CAMBIARLA.

Nel frattempo continuate pure a mandarci le vostre segnalazioni che risultano molto utili nel comporre l’ormai copioso/odioso dossier, tenendo ben presente che le normative, sia nazionali che comunitarie, tutelano la clientela soprattutto nel sottolineare **la congruità ed adeguatezza dei prodotti che possono essere proposti** ai diversi profili di cliente. I perimetri di responsabilità sono pesanti e molti a carico del collega proponente. E’ necessaria, quindi, la MASSIMA ATTENZIONE.

Firenze, 14 marzo 2019