

Ferie.

Viene chiesto di programmare le ferie e solo dopo che i colleghi si sono "scannati" per trovare un' accordo sui turni per poter andare in ferie arriva la notizia che quest'anno le Filiali Flexi osserveranno un' orario estivo un pò più umano e cioè dal 18/7/16 alla fine di Agosto. Incomprensibilmente non è stato eliminato l'orario continuato durante la pausa pranzo.

A quanti clienti serve l'orario continuato in estate quando la calura fa sì che tutti se ne stiano in casa o in piscina se non sono già in villeggiatura ?

Perché questo ritardo nel comunicare gli orari estivi ?

Perché l'orario estivo non viene applicato per tutto il mese di luglio e di agosto ?

Sono incredibili le pressioni che vengono fatte ai colleghi con affermazioni che li lasciano sconcertati. Il periodo estivo, che da calendario va dal 21/6 al 23/9, viene ampliato da inizio giugno a fine settembre e, malgrado i colleghi si rendano disponibili a frazionare i 15 giorni di calendario nel periodo estivo in 2 momenti, gli viene di nuovo chiesto di spostarle.

Chi lavora in banca da oltre 30 anni sa benissimo che nei mesi di luglio e agosto la clientela non è interessata agli investimenti o invogliata a passare in Banca per ascoltare eventuali proposte. Quindi, per facilitare la fruizione delle ferie da parte di tutti senza impattare sul servizio, sarebbe stato oculato ed intelligente che nei mesi di luglio e agosto si ritornasse all'orario normale, applicato da tutti gli altri Istituti Bancari : 8.30–13.30/14.30–17.00, eliminando l'orario continuato.

Se chi doveva decidere fosse intervenuto tempestivamente sugli orari estivi, sicuramente non ci sarebbero stati "personaggi" che si sono inventati percentuali di ferie da fare ante e post estate.

Pressioni commerciali.

Malgrado sia stato evidenziato che in una delle Aree Lombarde continui la richiesta obbligatoria, giornaliera, nominativa per ogni gestore (e qualcuno ha detto per evitare problemi: facoltativa, ma poi in realtà facoltativa non lo é) dei collocamenti fatti (prima cartacea o a voce e ora nuova spettacolare idea tramite "Format Excel"), nessuno interviene.

La richiesta dati viene formulata da chi, in realtà, non è disponibile a mettersi in gioco in prima persona ed è capace solo, dall'ufficio dei "bottoni", a mandare comunicati o richieste e alcuni di questi Signori arrivano al lavoro dopo le 9.30 e spariscono alle 17.00 e al sabato sono irreperibili.

La giustificazione? Il ruolo non lo contempla. Non hanno il coraggio di provare a chiamare i clienti perché sanno benissimo che statisticamente si devono fare 45 telefonate per riuscire a fissare 5 appuntamenti e occorrono 9 incontri per ottenere 1 risultato positivo e per ogni incontro occorre minimo 1 ora e, se si tratta di un mutuo, per formulare la proposta, fotocopiare i documenti, scannerizzarli e arrivare alla domanda da far firmare, occorrono 2 ore e mezza. Non si mettono in gioco e si chiudono in ufficio tutto il giorno, oppure i più aggressivi si siedono a un metro dal gestore facendogli sentire il fiato sul collo.

Queste pressioni portano a far dire ad una collega, per riuscire a vendere, inesattezze ai clienti, del tipo che il prodotto Prospettiva 2.0 è garantito (non è vero) e che rende l' 1,5%, che è un'altra assurdità. Inoltre la collega racconta ai clienti che il fondo d'investimento stacca la cedola del 2%, ma non dice che, se non c'è un reale rendimento, la cedola pagata va ad erodere il capitale investito. E così la collega, come d'incanto, diventa la più brava e la più commerciale, con il risultato che prima o poi si becca una denuncia da qualche cliente e nessuno l'aiuterà a difendersi, anzi correrà il rischio di perdere il posto di lavoro. Tutto questo è ETICO ?!

Delle pressioni commerciali i sindacati "firmatari" sono a conoscenza perché i loro iscritti telefonano giornalmente, piangendo, ai sindacalisti di zona, ma nessuno di loro prende una netta e dura posizione minacciando una dura iniziativa.

Mondo Retail

Ogni gestore ha circa 350 clienti, ma solo 60/70 sono clienti con potenzialità perché gli altri sono giovani o extracomunitari senza soldi, altri sono over 60 che chiedono prodotti a rischio ZERO e quindi questi 60/70 clienti non si possono chiamare tutti i mesi per cercare di fissare i 4/5 appuntamenti giornalieri; se venissero tutti fissati sarebbero circa 80/100 clienti mese.

Cosa accadrebbe se un gestore fosse così bravo e zelante ?! al terzo mese, quando il cliente viene richiamato per l'ennesima volta, lo manda a stendere, per non dire una parolaccia, e si rischia di perdere pure il cliente che si sente una vacca da mungere.

E poi quali disponibilità hanno i clienti Retail ?!

Non dovrebbero superare i 100.000 Euro.

Ma quanti clienti Retail hanno disponibilità così importanti ?!

Quanti li hanno già investiti ?!

E' onesto e etico far disinvestire un prodotto che al cliente gli rende, anche poco, ma gli rende ?! E poi per proporre che cosa ?!

I tassi dei BDR sono ridicoli, l'Assicurazione di Ramo I con il capitale garantito non c'è più, ci sono solo prodotti a rischio con risultati per niente soddisfacenti e al giorno d'oggi i clienti non vogliono rischiare di perdere i pochi soldi derivanti dai sacrifici di una vita !

Ma quello che è esilarante sono le videolync con lo "specialista", che racconta tutto il passato (che è certo) e poi sembra che sia capace di prevedere il futuro ed incensa e magnifica i prodotti di turno da vendere e afferma che a far sottoscrivere questi prodotti si fa del bene al cliente . Secondo lo "specialista" siamo diventati dei MEDICI e con la cura giusta. Per chi ?!

Vendere ad un over 60 che non conosce la differenza fra un'obbligazione e un'azione un fondo d'investimento è ETICO ?!

Per i dipendenti non c'è più nulla e per poter prendere un minimo senza rischio bisogna portare i risparmi altrove.

Orari.

Ancora non si cambiano gli orari serali delle 20.00 portandoli almeno alle 19.00 ??

Sulle Filiali, inserite in un contesto di abitanti inferiore ai 20.000 abitanti e in zone rurali non capoluoghi di provincia, l'apertura alle 8.00 ... l'orario continuato ... e la chiusura alle 19.00 e l'apertura al sabato dai dati, dai costi e dai risultati ottenuti nel giro di oltre 2 anni non illumina qualcuno che dica:

per non gettare ulteriori soldi al vento forse vanno un poco modificati ?

Perché non aprire alle 8.30 e fare la pausa pranzo e poi lasciare aperto fino alle 18.00 lasciando stare il sabato ?!

Perché spremere i colleghi senza una motivazione logica ?!

E' solo desiderio di onnipotenza ?!

Un buon talento, che dovrebbe avere chi amministra un' azienda, non è la lungimiranza ?