



Credito

Via delle Botteghe Oscure, 54 00186 Roma

uglcredito@uglcredito.it

www.uglcredito.com

☎ 06322482215



SOS Agenzie: pressioni, budget e dintorni. Il caso Abruzzo

Sul tema del caos organizzativo che domina da sempre il mondo della Rete stiamo denunciando da tempo il progressivo aggravamento delle condizioni di lavoro dei colleghi, paradossalmente aggravato dall'emergenza pandemica che ha aggiunto alle tradizionali e perenni carenze anche l'aggravamento delle condizioni di sicurezza, alla luce dei ritardi che hanno caratterizzato il ricorso alle dotazioni minime di sicurezza individuali per colleghi e clienti.

In una situazione generalizzata può essere utile soffermarsi su casi paradigmatici che assurgono però a interesse generale perché le carenze del modello organizzativo, le modalità di gestione delle risorse e i comportamenti devianti assunti da ormai troppi capi e capetti rivestono una valenza esplicativa assoluta e di ordine generale.

Il caso Abruzzo è estremamente esemplificativo ed utile in questo senso. L'organizzazione della Rete per tutti i "grappoli" di agenzie del territorio denuncia infatti la stessa situazione.

Tutte le agenzie operano con personale ridotto e non in linea con quanto previsto dai relativi cluster: il personale non più attivo per effetto dei pensionamenti e delle operazioni di riduzione degli ultimi anni (ma anche le assenze derivanti da malattie e maternità) non viene sistematicamente rimpiazzato ed i nuovi inserimenti vengono mandati allo sbaraglio, spesso con una formazione ridotta ai minimi termini e quasi sempre con affiancamento a colleghi più anziani, con il conseguente e ulteriore drenaggio di efficienza per strutture già in perenne difficoltà operativa.

A ciò si aggiunge spesso il mancato rinnovo dei contratti a tempo determinato in scadenza (in particolare nel solo grappolo di Teramo questa situazione si trascina ormai dal 2019).

La Banca tuttavia non rinuncia a perseguire politiche commerciali estremamente spinte su alcune tipologie di prodotti considerati appetibili sul mercato (quali i prestiti personali) anche per la situazione di emergenza in cui si trovano molte categorie produttive e, soprattutto su questo, assistiamo ad una forte ripresa delle pressioni commerciali su tutti i colleghi operativi, sia in termini di assillante richiesta di maggiore produzione che di richiesta di rendicontazione individuale che diventa troppo spesso occasione di "rimprovero pubblico" (nei team di appartenenza) con le ricadute in termini di peggioramento del clima aziendale che è facile immaginare...

Ancora una volta quindi invece di operare con rigore in termini di riorganizzazione dell'assetto organizzativo andando in via principale a ridefinire i cluster di organico e ruoli presenti sui territori e poi a politiche commerciali realistiche perché strutturate sulle risorse disponibili e non solo a folli obiettivi di budget precostituiti, si preferisce ricorrere alla solita "spremitura" dei colleghi presenti, già peraltro provati dalle quotidiane difficoltà personali derivanti dalla pandemia e costretti a subire la pressione di manager ottenebrati dalla sola ricerca del profitto a tutti i costi...

Abbiamo citato la situazione dell'Abruzzo ma avremmo potuto prendere ad esempio qualunque altra realtà metropolitana o periferica perché è il modello organizzativo che fa acqua da tutte le parti e continua a sostenersi sulla tenacia, sull'abnegazione e sulla professionalità di tutti i colleghi impegnati nel quotidiano.

Fino a quando si pensa ancora di poter sostenere questa situazione?