

Anche questa volta ci sono riusciti.

Sono riusciti a trasformare una semplice operazione lavorativa, ovvero quella del collocamento di una obbligazione, in una gara senza quartiere e senza esclusione di colpi. Anzi, come scritto da qualche Manager della Region Centro Nord addirittura bisognava “essere animali” nel collocare il bond del Banco Popolare. Probabilmente il Manager, usando tale inappropriata locuzione, intendeva spronare i colleghi ad essere predatori nel collocamento?? Data la pochezza di metafore utilizzata abitualmente in Region, immaginiamo di sì. Peccato che più che una “caccia” il collocamento si è trasformato in una lunga attesa a causa del continuo blocco delle procedure dovuto ad un intasamento delle linee. Quindi potremmo dire che più che animali i colleghi si sono trasformati in automobilisti imbottigliati nel traffico! Geniali! Questa sì che è strategia aziendale: fare così tante pressioni commerciali da riuscire a bloccare una procedura e tutta l’operatività per giorni solo per far inserire queste operazioni e con i clienti ovviamente nervosi e spazientiti dal dover ritornare più volte per effettuare le firme necessarie.

Ma qual è il fine ultimo? Il raggiungimento del MOL? Raggiungere i plafond del collocamento? Macché.. quello è stato raggiunto in pochissimo tempo già il primo giorno.

L’obiettivo è quello che potremmo definire una guerra fra bande. Una guerra a colpi di dati e di numeri senza esclusioni di colpi, con pressioni commerciali fuori da ogni logica tra le varie Region, poi tra le Aree Commerciali ed infine tra i distretti. L’obiettivo è collocare anche un solo euro in più del proprio vicino (che esso sia Distretto Area Commerciale o Region non conta). Perché? Ma è ovvio: perché da quell’euro in più dipendono i budget individuali e le carriere di questi manager. Beati loro che hanno già contezza del budget ed hanno percorsi di carriera, cosa negata invece al resto dei colleghi.

Ma è davvero questo lo spirito con il quale Unicredit vuole fare banca? E’ davvero questo il comportamento che questa Azienda vuole tenere per rispettare gli accordi sul clima aziendale e sulle vendite corrette che ha preso a livello europeo con il CAE? Unicredit vuole davvero essere ostaggio di manager interessati solo al loro rendiconto personale? E meno male che si punta sempre al lavoro di squadra!

Senza questa corsa all’oro e senza queste indecenti pressioni commerciali si sarebbe ugualmente raggiunto il budget di Unicredit (e quindi non dei singoli) senza intasare una procedura, senza bloccare l’operatività, senza costringere i colleghi ad inutili straordinari, senza mortificare il lavoro, senza rischiare errori (ricordiamo ai colleghi che dal 1 gennaio con il Bail In in caso di errato collocamento di obbligazioni la responsabilità penale è individuale!!)

Vorremo quindi ricordare a questi manager che il loro Budget e le loro carriere dipendono da qualità e dalla quantità del lavoro svolto dai colleghi e dalle colleghe anche in queste situazioni. Se vogliono continuare a percepirli devono quindi rispettarli di più e lavorare su un clima aziendale che è oramai esasperato dalle pressioni commerciali.

[Siate Animali – collocamento banco popolare](#)