

PRESENZA

INFORMAZIONI E COMUNICAZIONI
DAL COORDINAMENTO RSA FABI
DELLA CASSA DI RISPARMIO DI VENEZIA

SINDACATO AUTONOMO BANCARI



FEDERAZIONE AUTONOMA
BANCARI ITALIANI

c.i.p. Via Cappuccina, 9/g - Venezia Mestre
tel 041987890 fax 041962880

VENEZIA 25.112011

RITORNO AL PASSATO

Usando un eufemismo possiamo affermare che “non era necessario essere dei geni” per capire sin dall’inizio che un modello Organizzativo che da una parte ingessa, irrigimenta, ipersettorializza l’operatività degli “assistenti alla clientela” rendendola impermeabile “al resto del mondo”, e dall’altra amplia a dismisura il peso dei portafogli e le incombenze che gravano sui Gestori, era un modello fallimentare.

Fallimentare non solo alla luce della necessità che l’economia di gestione di una qualsiasi Filiale ha di **POTER DISPORRE, ANCHE IN TERMINI DI INTERSCAMBIABILITÀ E DI FLESSIBILITÀ DI IMPIEGO, DI TUTTE LE PROFESSIONALITÀ DISPONIBILI**. Ma soprattutto perché azzerando nella figura dell’ “assistente alla clientela” il valore aggiunto della professionalità acquisita in anni di attività di consulenza e di relazione, di fatto bruciava preziosissime risorse commerciali e altrettanto fondamentali spinte motivazionali.

Suggerivavamo in tempi non sospetti che il problema andava risolto alla radice delle sue contraddizioni:

- 1) Ampliando il numero dei Gestori
- 2) “Emancipando” la figura dell’assistente a quella del Gestore, anche se senza portafoglio.
- 3) Alleggerendo il portafoglio a carico di ciascun Gestore - Small Business; Personal; Famiglia; Imprese - .

Siamo stati dei facili profeti.

Oggi si accorgono, a distanza di due anni, che 850 clienti per Gestore Famiglia sono troppi, così come lo sono i 240 del portafoglio Personal. Dimenticandosi però di un altro fondamentale tassello del sistema: i Gestori Small Business che, se non supportati quantomeno nell’alleggerimento delle incombenze amministrative di cui sono oberati, ben difficilmente ce la faranno a “gestire” i loro portafogli che hanno, è necessario dirlo, caratteristiche qualitative evidentemente diverse da quelli di quasi tutti gli altri.

Ci chiediamo quanto sia costato un modello organizzativo sbagliato, che nei suoi 2 anni di vita è stato però tenacemente difeso e sostenuto da chi l'aveva partorito.

Un modello "puntellato" dai "pigiamata party" del "progetto fiducia" del quale, ci dicono, "dobbiamo ora dimenticarci sia esistito". Una sorta di "costoso" accanimento terapeutico per un malato terminale oramai agli sgoccioli.

NE PRENDIAMO ATTO.

Così come prendiamo atto che, dopo averli smantellati e degradati al ruolo di assistenti vengono riscoperti gli Esperti Casa che, non dovendo vendere immobili, immaginiamo saranno degli Esperti Mutui cui verranno affiancati gli Esperti Banca/Assicurazione.

Dopo anni di tentativi sempre degradanti, assistiamo impotenti alle "psicopatie" di un modello organizzativo che più "liquido" non potrebbe essere e che dopo attente e costose "McKinseyane" analisi che cosa partorisce ????

<p>LE FILIALI A GRAPPOLO FILIALE CAPOFILA E FILIALI DIPENDENTI</p>

Dopo anni di studi e disastrose alchimie testate su un territorio esausto finalmente si scopre L'acqua calda.

Finalmente la Capogruppo riesce ad intuire che quell'organizzazione che da decenni le singole Banche - poi Banche dei Territori - si erano date quando erano autonome, non era casuale. Ma rispondeva ad una precisa logica di controllo e gestione del territorio che non poteva partire dal centro, ma, appunto, dal territorio: Filiali Capofila e Filiali Dipendenti.

Nate e cresciute in una logica di potenziamento della visione territoriale della Banca, per consentire la sua massima adattabilità alle caratteristiche ed alle esigenze del territorio. Dello specifico territorio.

Ci stiamo arrivando ? ??? O, meglio. Ci stiamo tornando ????

Bene, meglio tardi che mai. Anche se ne manca ancora un tassello fondamentale: l'attribuzione alla Filiale Capofila di specifiche autonomie decisionali sulle condizioni e sul credito.

<p>Rimaniamo in attesa, partendo da un principio che abbiamo sempre ribadito: la Banca dei Territori nel contesto di un grande Gruppo rappresenta un'enorme opportunità se si è in grado di intuirne la filosofia più profonda e la ragione d'essere che è, e rimane, il principio di "territorialità". Di <u>vicinanza</u>, di <u>contiguità</u> e di <u>condivisione</u> con il territorio.</p>
--