

# LIBERO



castigat ridendo mores

Segreteria Aziendale e Provinciale: Via della Montagnola 37 - Mestre, 30174 Venezia  
telefono: 0415441133– e-mail: segreteria@liberosinfub.com

Volantino n° 4/2024 del 18 aprile 2024

## PROTECTION (BATH)ROOM: *PREFERIREI DI NO!*

Un'antica leggenda gagaùza narra che, subito dopo la creazione della terra, l'*homo bancarius* sentì l'insopprimibile bisogno di indire una riunione per risolvere un grande dilemma, dilemma che per i secoli a venire avrebbe diviso intere popolazioni: per i dirigenti che non c'arrivano, esiste una prolunga?

Da allora è trascorso molto tempo ma, ancora oggi, quando in una banca non si sa come arrivare a fine giornata si ricorre a questo rito tribale, organizzando una bella riunione a *ca... pocchia*.

Sono stati scritti fior fior di libri, sono stati utilizzati fiumi d'inchiostro, ma l'attrazione che qualcuno prova per questa cerimonia è inspiegabile e soverchia l'umana comprensione.

Ne sono un esempio plastico le c.d. **Protection Room**, dove il ricorso a questo termine, oltre a comprovare un innato provincialismo, conferma l'assunto che **in presenza di un lessico povero, le idee non possono che essere primitive** (ft. Luciano Canfora).

Nel nostro istituto questo tipo d'incontri si stanno rivelando - non dappertutto, sia chiaro - l'ennesima forma di panoptismo foucaultiano (lo diciamo per qualche manager: Foucault Michel non è l'ala destra del Paris Saint-Germain), ammantata dall'aurea della "condivisione" (altro termine abusato e usato in maniera impropria) e della partecipazione (sempre passiva).

L'oggetto di queste riunioni sono i "prodotti di tutela", meglio conosciuti come polizze, e i gestori sono "invitati" a partecipare presentandosi con alcune ipotesi di assicurazioni da proporre ai clienti presenti nei propri portafogli, illustrando agli astanti le mirabolanti ed innovative iniziative che intendono intraprendere al fine di convincere ~~la~~ *ca* il cliente di turno a non rifiutare una simile fortuna (nel gergo stereotipato: opportunità).

A sua volta, e in attesa del proprio turno, l'uditorio è invitato a discutere della bontà delle proposte esposte, formulando osservazioni o alternative e, a volte, il tutto degenera in un continuo cambio di ruoli: la "vittima-gestore" può trasformarsi in "carnefice-gestore" nel giro di pochi minuti e viceversa.

Si fa un largo ricorso a concetti quali: "bisogni dei clienti"; "rispetto delle priorità degli investitori"; "centralità della clientela"; salvo chiudere il tutto con il classico "si vende poco, bisogna cambiare passo" (neppure fosse una marcia militare).

Un po' come se ad un correntista si facessero sottoscrivere dei titoli senza aver prima compilato il questionario MiFID o, se preferite, come preparare un pranzo senza sapere se il commensale è allergico a qualche cibo o osserva qualche regime alimentare particolare: rischioso, moooooolto rischioso.

Hai voglia a star lì a spiegare che il cliente non ne vuole proprio sapere di sottoscrivere la polizza “XME Protezione” perché suo fratello – dopo la 32<sup>a</sup> volta che ha contattato la compagnia – sta ancora aspettando la liquidazione dei danni causati in tutto il Veneto dalla bufera dell’estate scorsa: scuse, sono tutte scuse per non vendere.

Cosa importa se il correntista ha ritenuto la polizza “Viaggia con me” poco utile, visto che lui abita nell’isola di Sant’Erasmus e lì le auto non hanno neppure la targa: alibi, sono tutti alibi per non vendere.

A volte, per aggirare le sempre vietate classifiche dei bravi e degli incapaci, si chiede agli astanti di parlare dei propri “successi”, neanche si fosse a *X Factor* o al Festival dei due mondi.

Però, cosa volete, questa è la fiera dell’ipocrisia, la sagra del tartufismo: conta solo vendere, vendere e se c’è ancora tempo... vendere.

È del tutto evidente che **riunioni così concepite**, si chiamino *Protection Room* o in altro modo non fa differenza, **per noi sono e restano becere forme di pressione e come tali vanno respinte al mittente**.

Per sottrarsi a questo stato di cose, però, un modo c’è, indolore e senza alcuna controindicazione: Libero, infatti, in occasione dell’ultimo incontro trimestrale dell’Area di Venezia, ha denunciato questo stato di cose e **l’azienda ha solennemente, formalmente e ufficialmente dichiarato che la partecipazione alle Protection Room è assolutamente volontaria: chi non desidera partecipare può farne a meno, senza timore di ripercussioni (se così non fosse avvisateci).**

**A questo punto, se dovessero chiedervi di presenziare a queste riunioni, potete tranquillamente rispondere come farebbe Bartleby, il decano degli impiegati:**

**PREFERIREI DI NO.**

(o, se preferite, enunciatelo nella versione originale: “*I would prefer not to*”)

LA PREGO, OGGI HO UNA  
PROTESCION RUM, MI DICA:  
QUANTE POLIZZE VENDERO’  
QUESTA SETTIMANA?

MA PER CHI MI HA PRESO?  
GUARDI CHE IO SONO UNA  
PROFESSIONISTA SERIA,  
MICA UN DIRIGENTE DI  
BANCA!

