



Libero - Associazione Sindacale

aderente alla Federazione Nazionale Sindacati Autonomi
Personale di Credito, Finanza e Assicurazioni

Via della Montagnola 37 – 30174 Venezia Mestre
Telefono 0415441133
Fax 0415442709
Cellulare 3383316249
Web www.liberosinfub.com
e-mail segreteria@liberosinfub.com

COORDINAMENTO INTERREGIONALE SINFUB CA.RI.VE. – CA.RI.VENETO – CA.RI.FR.V.G.

flash - LIBERO - flash

n° 18 – 5 aprile 2012

EVOLUZIONI LESSICALI

Stanno consumando il vocabolario dei sinonimi e dei contrari per procedere ad “evoluzioni” organizzative sempre più improbabili e artificiose.

La nuova “trovata” del management Intesa è il **RESPONSABILE COMMERCIALE** che coordinerà Personal e Small, mentre il cugino **COORDINATORE COMMERCIALE** si occuperà di assistenti e family. Accidenti, chissà perché ma assomigliano molto ai vecchi Coordinatori Family e Coordinatori small/personal! Evidentemente non era possibile dire che si tornava indietro e non si era prodotto nulla! Grande innovazione: un Coordinatore e un Responsabile (ma va a ...spazzare il mare!). Si ritorna anche all'ACCOGLIENZA IN FILIALE, con una risorsa dedicata, probabilmente un assistente, e la supervisione del coordinatore commerciale (me co...mplimento proprio!), dopo aver già sperimentato nel recente passato l'assoluta inutilità del ruolo. In sostanza notiamo un forte depauperamento di fantasia nei “**CREATIVI**” del Gruppo (per chi se la fosse persa segnaliamo la performance di Crozza/Enniolanum che potrebbe esser d'aiuto).

Si confermano le liste clienti per gli assistenti, con clientela *base* e *giovani*, e compiti sempre più 'spinti', che però necessitano di **IDONEA FORMAZIONE**: questi colleghi invece -per precisa scelta aziendale- sono stati esclusi per anni (!) da aggiornamenti e contatti 'fisici' con la clientela. A tale proposito abbiamo inviato una lettera all'azienda per evitare “forzature” relativamente ai compiti che dovranno svolgere questi colleghi.

Riteniamo allucinante invece la piega che sta prendendo il lavoro nelle filiali. La cosa più importante non è più la gestione del rapporto con la clientela, la corretta conduzione dell'agenzia, o, al più, i risultati; no, ciò che adesso è importante sono i continui report su campagne e prodotti lanciati.

Un'oppressione burocratica, alla faccia della tanto decantata snellezza e produttività gestionale. Qualcuno poi viene anche in filiale e ti spiega questo 'nulla' dicendoti: “bisogna crederci”. Ecco, anche noi crediamo: crediamo infatti che ci voglia TANTO, MA PROPRI O TANTO CORAGGIO.

Alleghiamo il BOLLETTINO con i dettagli della nuova controevoluzione.