

CARISBO: "NON DORMITECI SOPRA..." "COSÌ NON VA..."

Abbiamo stralciato queste affermazioni da alcune e-mail indirizzate ai colleghi delle Filiali che - nelle mal poste intenzioni degli estensori - dovrebbero stimolare a una maggiore produttività nell'attività di collocamento prodotti.

In questo clima - purtroppo per i Colleghi - surreale, si aggiungono pressioni manifestate verbalmente, con toni aggressivi e arroganti, che sempre più spesso sfociano in minacce di trasferimenti, se non addirittura in umiliazioni personali.



- "...UN VERO SEGNALE DI LATITANZA..." - "...COS' NOW VA III..." -
- "...NON DORMITECI SOPRA..." -
- "...RASSEGNERO' NEL DETTAGLIO I RISULTATI OTTENUTI DAI GESTORI DI SEGUITO..." -

Abbiamo verificato queste affermazioni da alcune e-mail indirizzate ai colleghi delle Filiali che - nelle mal poste intenzioni degli estensori - dovrebbero stimolare a una maggiore produttività nell'attività di collocamento prodotti.
In questo clima - purtroppo per i Colleghi - surreale, si aggiungono pressioni manifestate verbalmente, con toni aggressivi e arroganti, che sempre più spesso sfociano in minacce di trasferimenti, se non addirittura in umiliazioni personali.

Una notazione a parte meritano i Report quotidiani. Ci chiediamo:
Per quale ragione un'Azienda dotata di evolute procedure informatiche di pianificazione e controllo continua a richiedere alle Filiali report gestiti manualmente su documenti Excel?
Perché questa doppia verifica?
Dobbiamo ritenere che tali strumenti non siano efficaci?
Dobbiamo supporre che anche il monitoraggio del numero di appuntamenti per fascia d'orario, nelle Filiali con orario esteso, sia gestito anch'esso con logiche da pressione commerciale?

AL DI LA' DEI DUBBI, QUELLO CHE I NOSTRI COLLEGHI SONO COSTRETTI A SUBIRE QUOTIDIANAMENTE E' DIVENTATO INTOLLERABILE!

I Colleghi operanti in un settore economico finanziario mal incentivato stentatamente prima d'ora, nel bel mezzo di rilevanti cambiamenti organizzativi, all'interno di una rete che continua a soffrire di produttività mal distribuita, prima tra tutte quella relativa alla ricerca-clientela di organico.

L'Assemblea sindacale su "Disoccupazione e Produttività" ha fatto presente che nulla hanno a che vedere con le modalità sopra indicate che l'attività da mettere in atto.
Questo modo di lavorare sta invece creando un clima molto negativo all'interno della rete, determinando demotivazione e spartano nei lavoratori i quali hanno sempre dimostrato alta professionalità e serena adesione a tutti i progetti aziendali.

Chiediamo che siano immediatamente corretti questi comportamenti, pena il contrari al Codice Etico di cui si è dotata l'Azienda e che - così come attesi - esasperano ulteriormente i Colleghi già provati dal periodo di epocali cambiamenti organizzativi.

Segretario di Coordinamento RSA CARISBO

DIRCREDITO - FABI - FIBA/Cial - FISAC/CGIL - UILCA/UIL

Una notazione a parte meritano i Report quotidiani. Ci chiediamo:

Per quale ragione un'Azienda dotata di evolute procedure informatiche di pianificazione e controllo continua a richiedere alle filiali report gestiti manualmente su documenti Excel?

Perché questa doppia verifica?

Dobbiamo ritenere che tali strumenti non siano efficaci?

Dobbiamo supporre che anche il monitoraggio del numero di appuntamenti per fascia d'orario, nelle filiali con orario esteso, sia gestito anch'esso con logiche da pressione commerciale?

AL DI LA' DEI DUBBI, QUELLO CHE I NOSTRI COLLEGHI SONO COSTRETTI A SUBIRE QUOTIDIANAMENTE E' DIVENTATO INTOLLERABILE!

[CLIC QUI PER I DETTAGLI](#)