

L'IPOCRITA SCOPERTA DELLE PRESSIONI COMMERCIALI

NOTIZIA E NON NOTIZIA

E PER FINIRE LA STORIA DI UNA RANA

Vi invio il report delle sottoscrizioni ... inserite ieri. Il dato è molto soddisfacente, mi complimento con voi. Un plauso a ... che nel primo giorno di collocamento hanno superato l'80% del budget assegnato, in alcuni casi con ampio margine, tanto da aver già oltrepassato quanto stabilito. Notevole il risultato della ..., già oltre il 100% del budget. Auspicio di proseguire per chiudere il prima possibile l'operazione. Vi ricordo che per il collocamento ... avete a disposizione tutte le scadenze di obbligazioni di questi giorni, tutti i titoli in plusvalenza, tutti i titoli obbligazionari della banca (specialmente se a bassa cedola e scadenza breve) presenti nei portafogli dei clienti che reputiate opportuno vendere anticipatamente per sostituirli con ...

Il testo di questa **mail** è apparso su Il Sole 24 Ore di sabato 12 dicembre.

E allora? Dove sta la notizia? Mail di questo tenore (se non ben peggiori per toni che sono più di intimidazione che di incoraggiamento) vengono inviate tutti i giorni in tutte le aziende del settore.

Una **NON notizia** quindi, che contiene proprio per questo **LA notizia**.

E la notizia è che questa mail è stata inviata il 4 giugno 2013 dal responsabile Private di **Banca Etruria** (con allegata classifica dei gestori, valore collocato e budget assegnato), ed è stata pubblicata dal più autorevole quotidiano economico del Paese per rappresentare ai lettori lo scenario che ha portato al **coinvolgimento dei tanti clienti ignari** che hanno subito l'azzeramento dei propri risparmi.

La differenza tra la notizia e la non notizia (tra una **quotidianità** fatta di **disagio** sempre crescente per migliaia di bancari e il **disastro** per migliaia di risparmiatori) sta quindi tutta nel prodotto di cui si promuove la vendita: da un lato le famigerate obbligazioni subordinate, dall'altro le migliaia di prodotti finanziari che ogni giorno i dipendenti del settore cercano di piazzare, variamente incoraggiati o minacciati, nella convinzione (o intima speranza) che il prodotto proposto sia veramente sicuro e che vada sempre tutto bene.

La convinzione che abbiamo noi è che finché non si interverrà sul modo di lavorare, disastri come quelli prodotti dalle 4 banche, oggi ai disonori della cronaca, saranno sempre dietro l'angolo. E se anche il disastro non dovesse ripetersi, rimane la questione di una condizione lavorativa non più sopportabile.

In questi giorni sono numerosi, anche a livello istituzionale, coloro che con una invidiabile faccia tosta "scoprono" il problema delle pressioni commerciali, in realtà da tempo e ripetutamente denunciate dalle Organizzazioni sindacali del settore (e tema della vertenza per il rinnovo del contratto).

Quali sono state le **risposte delle aziende** (comprese quelle che compongono il **nostro Gruppo**) ai tavoli sindacali in cui il tema è stato più e più volte affrontato?

Nei fatti **nessuna**, ma dato che bisogna mantenere l'aria PER BENE la strategia è quella di minimizzare i fatti denunciati o attribuirli a sporadici episodi di singoli responsabili non allineati allo spirito aziendale.

Reiterate e vaghe promesse ("verificheremo e se del caso interverremo") e **nessun cambiamento**.

Noi pensiamo che così non si possa proprio andare avanti e che sia giunta l'ora di passare ai fatti.

Perché il problema reale è che i vertici aziendali, della nostra come di altre realtà bancarie, fingono di non vedere comportamenti che non solo tollerano, ma che sono ritenuti funzionali e necessari al buon andamento dell'azienda, quasi che i dipendenti del settore avessero bisogno del bastone e della carota (più del bastone per la verità, così si risparmia) per lavorare.

Noi sappiamo che oltre che ingiusto questo modo di pensare è sbagliato e - per tornare al punto di partenza - pericoloso: pericoloso per i soggetti più deboli, i lavoratori e i risparmiatori, perché i veri responsabili continuano a farla franca. Sfuggono con un silenzio colpevole alle ire e alle preoccupazioni della clientela, impaurita all'idea che anche i propri risparmi possano essere a rischio e lasciano un'altra volta soli (come già accaduto nel 2008) colleghe e colleghi delle filiali a rispondere dell'operato della banca.

La FISAC/CGIL c'è ed è disposta a mettere in campo tutte le iniziative anche di **informazione e sensibilizzazione nei confronti della clientela**.

Perché è l'ora di provare a stringere alleanze tra i soggetti deboli, tra lavoratori e tra lavoratori e clienti insieme.

Abbiamo bisogno di un po' di **collaborazione**, di essere costantemente informati per poter intervenire.

E concludiamo sottolineando che una mail come quella in apertura in realtà nel nostro Gruppo nessuno (per lusingare o richiamare) la potrebbe scrivere.

Perché un accordo sindacale stabilisce che le **graduatorie non sono consentite**, così come non è consentito al capetto di turno animato da sacro zelo di svegliarsi al mattino e inventarsi l'**ennesimo report da far compilare alla truppa**.

Succede lo stesso? Informateci e noi interverremo.

Anche se in fondo la situazione non vi sembra così grave, perché in realtà anche questi episodi contribuiscono a far alzare la temperatura, fatale alla rana della storiella (*per chi non la conoscesse la proponiamo nel riquadro, anche perché l'autore è un filosofo americano che ragiona sull'intera società e merita quindi di essere letto*).

Immaginate un pentolone pieno d'acqua fredda nel quale nuota tranquillamente una rana. Il fuoco è acceso sotto la pentola, l'acqua si riscalda pian piano. Presto diventa tiepida. La rana la trova piuttosto gradevole e continua a nuotare.

La temperatura sale. Adesso l'acqua è calda. Un po' più di quanto la rana non apprezzi. Si stanca un po', tuttavia non si spaventa.

L'acqua adesso è davvero troppo calda. La rana la trova molto sgradevole, ma si è indebolita, non ha la forza di reagire. Allora sopporta e non fa nulla. Intanto la temperatura sale ancora, fino al momento in cui la rana finisce - semplicemente - morta bollita.

Se la stessa rana fosse stata immersa direttamente nell'acqua a 50° avrebbe dato un forte colpo di zampa, sarebbe balzata subito fuori dal pentolone.

Questa esperienza mostra che - quando un cambiamento si effettua in maniera sufficientemente lenta - sfugge alla coscienza e non suscita - per la maggior parte del tempo - nessuna reazione, nessuna opposizione, nessuna rivolta.

Allora se non siete come la rana, già mezzo bolliti, date il colpo di zampa salutare, prima che sia troppo tardi.



Noam Chomsky