



FEDERAZIONE
AUTONOMA
BANCARI
ITALIANI

RSA FABI UNICREDIT SPA - REGGIO EMILIA

Il “collega” è sempre l’ultimo a saperlo...

Ovvero il Segreto di Pulcinella

Nonostante il trend dichiarato a chiare lettere nel piano industriale ed il processo ormai consolidato di ridimensionamento numerico degli sportelli, è evidente che **la chiusura delle filiali** rappresenta per questa banca un questione così delicata da ritenere di gestirne l’informativa interna con il riserbo degno di un’operazione di “*intelligence*”.

Un riserbo selettivo tuttavia, perché la notizia, se arriva all’ultimo momento a coloro che nella filiale lavorano, viene invece fornita con congruo anticipo a tutte le funzioni aziendali interessate, non ultimi coloro che dovranno vuotare gli armadi.

Come organizzazione sindacale abbiamo evidenziato più volte alle funzioni HR quanto questo rappresenti **mancanza di trasparenza e di considerazione nei confronti dei lavoratori e delle lavoratrici**; evidentemente, per qualcuno rimane ancora preferibile tenere all’oscuro il più a lungo possibile i dipendenti in merito al loro futuro professionale, piuttosto che rischiare di rallentare l’inserimento di una targa in scheda cliente.

A questo punto, visto che la comunicazione aziendale lascia un po’ a desiderare, eccovi una Top Ten, in stile David Letterman, delle

10 COSE DA SAPERE PER CAPIRE SE STANNO PER CHIUDERE LA VOSTRA FILIALE

1. avete fatto 5 tickets per una perdita nel bagno e nessuno è ancora passato ad aggiustarla;
2. ricevete la visita inaspettata di un collega dell’organizzazione che stila la lista dei codici degli arredi e vi chiede se la lampada che avete nell’ufficio è vostra o è della filiale;
3. ricevete - nella stessa settimana - la visita inaspettata del vostro *building manager* che conta gli armadi, fa una rapida stima (a occhio) di quanta roba c’è dentro e poi, mentre esce, sussurra al collega che lo accompagna: “*ma siamo sicuri che questa bussola ci sta, nell’altra filiale dove si è rotta?*” ;
4. i colleghi di altri distretti vi *chattano* per chiedervi il trasferimento di conti e quando ricevete i moduli la motivazione scritta sopra è: *filiale in chiusura*;
5. vi raddoppiano il budget del mese rispetto a quello precedente, ma lo dovete raggiungere, inspiegabilmente, entro il giorno 23, possibilmente di mattina;
6. l’HR (attuando la ben consolidata strategia di negare, sempre e comunque, anche di fronte all’evidenza) nega per l’appunto, ma non si capisce bene se nega l’esistenza della filiale stessa o del relativo processo di chiusura;
7. se chiedete al vostro capo se sa qualcosa, vi risponde (ed è probabilmente sincero) che non sa nulla;
8. quando il vostro capo chiede al suo capo se sa qualcosa, gli viene risposto che *di ufficiale non c’è ancora nulla e poi mancano “le firme”*;
9. mentre nessuno sa nulla di ufficiale e mancano “le firme”, Ubis predispone la procedura di *roll out*, e vengono spedite le informative ai clienti;
10. di fronte a voi, l’ennesimo cliente vi chiede **dove andrete a lavorare “dopo” ...**

Se vi stanno succedendo almeno tre di queste cose è molto probabile che la vostra filiale sarà chiusa a breve. Noi, nell’attesa dei prossimi elenchi, auspichiamo che nei processi aziendali **cominci ad avere priorità il rispetto delle persone e non solo le svariate e creative strategie per raggiungere ad ogni costo il budget senza “perdere il passo”**.

Reggio Emilia, 05/03/2015

Le RSA FABI Unicredit S.p.A. di Reggio Emilia