

**PRESSIONI COMMERCIALI, AVANTI TUTTA...
ANZI PEGGIO, INDIETRO TUTTA !!!
URGE TROVARE UNA SOLUZIONE**



(DA STAMPARE E TENERE DI FRONTE DURANTE LE CONFERENCE CALL E LE TELEFONATE COMMERCIALI)

Passate le ferie siamo alla ripresa delle attività consuete, è bastata la riapertura delle scuole per cancellare con un colpo di spugna il ricordo di tragitti casa-lavoro di pochi minuti. Come sempre accade la fine dell'estate ci riconsegna ad una normalità che è però sempre più complessa e difficile, complice una situazione economica che ben conosciamo. **Nonostante ciò una costante pare aver contraddistinto l'estate appena trascorsa, le continue, ripetute ed insopportabili pressioni commerciali.**

Chi lavora in filiale sa di cosa stiamo parlando: classifiche di vendita ripetute fino alla noia, orrore dei referenti commerciali per le caselle di matrice vuote fatto pesare sui singoli colleghi, chiamate ed e-mail ossessive, a volte anche minacce... insomma in una parola PRESSIONI COMMERCIALI.

Così scrivevamo nel mese di maggio all'indomani dell'ennesimo incontro del Comitato per le Politiche Commerciali, per riassumere in breve il contenuto dell'incontro.

La situazione non è cambiata a quattro mesi di distanza, anzi, abbiamo assistito e assistiamo alla ripresa di modi e strumenti che pensavamo fossero ormai abbandonati, evidentemente ci siamo sbagliati.



... Che dire dell'ultima trovata di **vendere il prodotto "driver" (Gestione Cedola Fissa ndr) entro il primo giorno di collocamento** altrimenti il plafond si esaurisce (orrore degli orrori)? Costringendo i colleghi ad effettuare "prevendite" senza fogli informativi e, ancor peggio, ad effettuare le vendite a raffica il primo giorno di collocamento senza avere il cliente davanti, come avvenuto nella giornata di lunedì 3 settembre 2012, e quindi senza poter raccogliere alcuna sottoscrizione dei prodotti venduti contestualmente alla vendita...**Comportamento che va contro ogni previsione di legge**, ma che viene invece fatto passare come prassi lecita. Salvo poi, se del caso, contestarlo in sede di ispezione e scatenare quindi la procedura disciplinare con le sanzioni conseguenti !!!

Di fronte ad eventualità di questo tipo crediamo che non ci sia sistema incentivante/matrice che tenga !!!

... Che dire inoltre **delle innumerevoli Conference Call** tenute dal Sergente Hartman di turno (vedi immagine iniziale tratta dal film "Full Metal Jacket"), dove i toni sempre imperativi continuano ad accompagnarsi a poco poetiche metafore che fanno esplicito riferimento a "bersagli" e "vittime", più consone a scenari di guerra che al lavoro da bancario, in evidente contraddizione con le indicazioni di adottare uno stile pacato ad alto contenuto tecnico finanziario, come recita il decalogo "*Indirizzi per una comunicazione commerciale efficace*".

Nonostante o forse complice la situazione economica in cui ci troviamo e le difficoltà del sistema produttivo in cui operiamo, i mesi appena trascorsi sono stati contrassegnati dal ritorno ad una strategia commerciale aggressiva, che a cascata ha coinvolto colleghe e colleghi per poi colpire i clienti.

Una strategia commerciale caratterizzata dalla ricerca spasmodica del reddito a breve termine, up front realizzati attraverso la continua movimentazione dei portafogli dei clienti, disintermediando prodotti di risparmio della "casa" a favore di prodotti di terzi.

Il tutto condito con uno stile relazionale sempre più improntato all'affermazione di un modello top-down, che espropria i dipendenti delle residue professionalità e li assimila a venditori di spazzole, spesso di dubbia qualità. Alla faccia delle dichiarazioni del Consigliere Delegato in merito al ritorno ad un modo di fare banca più vicino ai bisogni del tessuto produttivo.

Il risultato è **un diffuso malessere** che evidenzia la distanza tra la "finzione" di uno stile manageriale che, per raggiungere i risultati immediati, **deve essere in grado di impadronirsi delle prestazioni altrui**, ed **il legittimo diritto di colleghe e colleghi a veder rispettata la propria dignità e riconosciuta la propria professionalità.**

Con il corollario **della rinuncia imprenditoriale** a svolgere quel lavoro di intermediazione del credito che la carta costituzionale naturalmente assegna alla banca.

Una situazione a **dir poco critica** che rischia di implodere in tattiche individuali di sopravvivenza che porterebbero gioco-forza ad un peggioramento di un clima aziendale già fortemente deteriorato. Forse che sia questo il vero obiettivo della Direzione? Esacerbare a tal punto gli animi in modo da poter "atomizzare" le relazioni interpersonali a tutto vantaggio del vertice della piramide: Area Affari o Direzione che sia?

Serve una svolta, un cambiamento, una discontinuità che cercheremo in ogni modo di realizzare per poter guardare con più serenità al futuro che ci attende.

PER CHIUDERE, USANDO I TERMINI ABUSATI NELLE RIUNIONI COMMERCIALI:

**QUESTO VOLANTINO E' SOLO UNA DICHIARAZIONE DI GUERRA...
LA STRATEGIA PER IL COMBATTIMENTO E' PRONTA...
NON RESTA CHE SCHIERARSI SUL CAMPO DI BATTAGLIA!!!**

Bergamo, 14 settembre 2012