



BANCO DI NAPOLI - AREA NAPOLI E PROVINCIA

Il lupo perde il pelo...

Ci risiamo, *a volte ritornano!*... Ci riferiamo alle pressioni commerciali.

Stiamo risentendo richiami alla mobilitazione, inviti a lavorare (ci si passi il termine "con il coltello fra i denti"), battute d'impatto per attirare l'attenzione e svegliare la platea. Sempre più spesso la professionalità di ciascuno viene misurata sui risultati di vendita raggiunti dimenticando che, **da contratto nazionale**, la nostra è **un'obbligazione di prestazione e non di risultato**.

Tutto questo mentre continuano anche pressioni commerciali giornaliere attraverso la rilevazione sul "*venduto*" e sui "*contatti*", informazioni che ben agevolmente sarebbero rilevabili da ABC. Viene quasi il sospetto che più si sale verso ruoli dirigenziali e meno si conoscono gli strumenti a disposizione...

Ritenevamo questo "modus operandi" ormai superato ma evidentemente ci sbagliavamo. Appena i risultati non appaiono in linea con le attese ecco che le pressioni ricominciano. Vorremmo però invitare l'Azienda ad una riflessione: se i budget non vengono raggiunti e le quote di mercato non sono in linea con le attese la causa non è da imputare ai colleghi ma piuttosto a budget commerciali non in linea con il momento economico che il Paese attraversa.

Inoltre, siamo certi che la carenza di personale, ormai cronica, pesa enormemente sui risultati commerciali! Tale carenza viene amplificata dalla pressione esercitata sulla fruizione delle ferie, dai frequenti corsi di formazione e da alcune riunioni in Area di cui, a volte, ci sfugge l'utilità operativa. A ciò si aggiunge Banca Estesa che ha notevolmente ampliato gli orari senza un relativo adeguamento degli organici.

Ricordiamo ai colleghi che gli obiettivi vanno raggiunti rispettando, naturalmente, la normativa vigente di legge ed aziendale. L'esperienza degli ultimi tempi dimostra che spesso una operatività commerciale troppo spinta induce ad abbassare la guardia su questo versante ed il risultato è un aumento consistente dei provvedimenti disciplinari.

Ci auguriamo che, in breve tempo, l'Azienda dia su questi temi risposte soddisfacenti e decida di rispondere alle sfide della crisi economica puntando su un modello commerciale che, come alcune pubblicità ricordano, punti soprattutto sull'elevata professionalità e competenza delle proprie risorse.

Napoli 20/06/2013

I Coordinatori d'Area Napoli e Provincia