

Viviamo tempi difficili, ed è persino superfluo dettagliare il perché.

Lo scenario internazionale, con la guerra alle porte dell'Europa, la crisi energetica, l'inflazione galoppante, sono solo alcuni degli aspetti che caratterizzano l'attuale momento storico, dove il timido tentativo di ripresa dell'economia post Covid è stato fortemente ridimensionato e drammaticamente frenato dai drammatici accadimenti geopolitici.

La nostra Azienda da un lato si dichiara sensibile alle necessità delle famiglie e dei lavoratori, e con decorrenza dal mese di Agosto ha effettivamente ridotto a livello di Area i Budget per l'anno in corso, anche se la riduzione non ha riguardato in modo uguale le singole filiali.

Dall'altro canto persevera in una serie di comportamenti non giustificabili, che non possono che qualificarsi come indebite pressioni commerciali, affinché si continui a collocare prodotti, nonostante il mercato si riveli in perdita anche per i profili più conservativi.

La giustificazione che viene addotta a fronte di tali insistenze è sempre la stessa: perché altrove lo fanno, perché altre Filiali sono in linea con i budget, e questo dimostrerebbe che "chi vuole può".

L'errore, ci spiace dirlo, è però sempre lo stesso: si continuano a confrontare realtà diverse tra loro.

L'Azienda dovrebbe considerare che se si riesce a trattenere un cliente che vuole disinvestire, che detiene anche grossi investimenti, argomentando con competenza e professionalità, è una grande vittoria, ma questo lato L'AZIENDA non lo considera affatto e continua a pressare come se nulla stesse accadendo.

E' invece di tutta evidenza che zone più commerciali e popolate non possono essere messe a paragone con realtà di minore densità abitativa e con un'età media della popolazione più elevata; realtà dove si fa fatica persino a rilasciare ai clienti una carta di credito gratuita, strumento di cui – per motivi culturali e generazionali – non viene riconosciuta l'utilità.

Del resto, un atteggiamento commercialmente troppo aggressivo potrebbe rivelarsi controproducente e perfino rischioso per i gestori, spesso oggetto di sfogo da parte dei clienti, insoddisfatti dei rendimenti e preoccupati per i propri risparmi.

Sono in preoccupante aumento, come è noto alle funzioni del Personale e di Tutela Aziendale, gli episodi di minacce e aggressioni (per fortuna principalmente di carattere meramente verbale) da parte dei clienti ai danni dei lavoratori, che risultano così ulteriormente vessati su tutti i fronti, incluso quello relazionale.

Ancora una volta, invitiamo l'Azienda a una maggiore lungimiranza ed a prendere posizioni al fianco dei lavoratori, supportandoli nel difficile compito di assistere finanziariamente i clienti, in un momento di grave crisi economica e inflazione galoppante, senza perdere di vista le singole realtà di riferimento.

Quanto sopra, tanto più che si avvicina la fine dell'anno, con le conseguenti pressioni in aumento per conseguire il budget su SET e PVR. Ricordiamo, qualora fosse necessario, che il contratto di lavoro in banca prevede una prestazione di mezzi e non di risultato, che non si lavora "a cottimo" e che – come più volte

ribadito dall'Azienda – siamo “consulenti”, non “venditori”, e ad un consulente viene lasciata la possibilità di suggerire ai clienti i prodotti più adatti alle loro esigenze Si può fare, si può fare cantava Branduardi in una sua canzone che, con qualche modifica al testo, ci sembra di ascoltare ogni giorno a Radio Intesa:

*“Si può fare, si può fare
puoi correre, volare
puoi dire poi negare
puoi vendere, comprare
puoi volere, puoi lottare
continuare a navigare “COLLOCARE” !!!
Si può fare, si può fare,
e poi ricominciare
e ancora riprovare.....”*

Napoli, 8 Novembre 2022

**I COORDINATORI D'AREA
CAMPANIA
NAPOLI E PROVINCIA**