



LA MIA AREA COMMERCIALE È DIFFERENTE...

La tematica delle indebite pressioni commerciali nella Region Centro è come una emorragia inarrestabile, così come il costante calo degli organici della rete commerciale. A tal proposito giova ricordare che, nel perimetro Retail, solo nell'anno 2024 abbiamo 70 colleghi in meno.

Come ogni anno ci prepariamo ad una estate da bollino rosso, non solo in senso meteorologico, con alti picchi di indebite pressioni commerciali; a tal riguardo segnaliamo alcune "eccellenze", come ad esempio le aree Retail Roma Nord, Roma Centro, Roma Sud Ovest e la "sempreverde" Area Retail Abruzzo e Molise.

Per le citate aree le scriventi OO.SS. segnalano nello specifico l'utilizzo di metodologie subdole dove la richiesta di risultati commerciali è ossessiva, il monitoraggio della pianificazione degli appuntamenti avviene anche più volte nella stessa giornata e con modalità che sviliscono la professionalità delle persone. Si susseguono, in concreto, riunioni fino a tre volte al giorno, intervallate da e-mail e chat per verificare il raggiungimento del "passo giornaliero". Si continua ad utilizzare in modo distonico U-Book, addirittura entrando nel merito della tipologia di appuntamento programmato.

Evidenziamo nell'area Retail Roma Centro (in particolare da parte di un Vice Area Manager) la creazione di una chat di gruppo, con intenti formalmente di supporto, nella realtà tramutatasi in strumento di mera rendicontazione/pressione commerciale tra colleghi.

In ambito Corporate la tendenza degli ultimi anni ad adottare un approccio "retail" a questa tipologia di clientela sta generando problemi nella gestione del rischio del credito. In proposito ribadiamo che la conoscenza del cliente e la professionalità dei gestori non sono sostituibili da processi automatizzati di valutazione.

Chiediamo all'Azienda di intervenire in modo tempestivo sulle situazioni difformi segnalate.

Roma, 9 luglio 2025

**I Coordinatori Territoriali Region Centro
FABI - FIRST CISL - FISAC CGIL - UILCA**