In questi giorni stiamo ricevendo numerose segnalazioni da parte di lavoratori in rete sulle comunicazioni via mail inviate **quotidianamente** alle filiali dalla Direzione Regionale, Area Mercato con il seguente tenore: “***Come stiamo andando?”,*** accompagnato dal logo Bank Friday.

Approfittiamo di questa occasione per ribadire che la nostra azienda possiede, e mette a disposizione, numerosi strumenti per verificare l’andamento del “Passo Commerciale”. **Questi strumenti devono essere utilizzati** dalle strutture centrali e di semicentro che effettuano i monitoraggi commerciali, senza alcuna necessità di richiedere statistiche giornaliere autoprodotte che peraltro assomigliano pericolosamente a indebite e vietate Pressioni Commerciali.

Questi comportamenti, questa frequenza, questa insistenza non rendono più efficiente il processo di proposizione commerciale, ma al contrario lo rendono fastidioso, al limite dell’insopportabile.

Se lo spirito di queste comunicazioni è una volontà di essere collaborativi allora possiamo proporre di sostituire questa modalità con una reale disponibilità di far visita alle filiali, per sedersi accanto ai colleghi ed aiutare fattivamente con le proprie (indubbie) capacità commerciali contattando direttamente i clienti e proponendo loro personalmente i prodotti. Questo atteggiamento peraltro permetterebbe di vedere dal vivo le difficoltà che quotidianamente i lavoratori e le lavoratrici di questa importante azienda sperimentano sulla propria pelle, tra procedure inefficienti, condizioni di lavoro non ottimali, carichi di lavoro pesantissimi e organici ridotti all’osso.

Così finalmente tutti potremo chiederci: “***Come stiamo andando?***”
E la risposta verrebbe da sé.

Fisac/Cgil – Gruppo Bper