



By: [ciglieggia](#) - All Rights Reserved

Negli ultimi tempi abbiamo più volte denunciato i nuovi metodi di vendita imposti dalla Direzione; più che strategie commerciali all'avanguardia ricordano **giochini a premi** di qualche TV commerciale.

Iniziamo così a raccogliere i primi frutti **della moderna politica di incentivazione alla vendita** importata dai nuovi manager; le filiali vengono premiate per il raggiungimento degli obiettivi fissati dai vari "contest"; i metodi arbitrari di distribuzione dei premi, ci lasciano ancora una volta sconcertati e non fanno presagire nulla di buono per il futuro, tanto per non smentire il vecchio adagio "al peggio non c'è mai fine".

Nelle filiali, così come negli uffici interni, tutti contribuiscono, in maniera anche indiretta al raggiungimento di obiettivi comuni; per questo motivo in passato ci siamo battuti perché premi ed incentivi venissero distribuiti a tutti i Lavoratori, con criteri di ripartizione equi, che tenessero conto delle differenze di mansioni svolte e della storia lavorativa e formativa dei colleghi. La strada che ci sta indicando la Direzione è l'esatto contrario, mette i colleghi gli uni contro gli altri, in una sorta di "guerra tra poveri" in cui si compete per poche decine di euro e per qualche brioche, a scapito del **"vecchio" Lavoro di squadra.**

Di fronte a questo nuovo modo di "fare banca" ci chiediamo come possano reagire i clienti che, a seguito di quattro giorni di chiusura delle filiali per sciopero, festività ed un weekend coincidenti, trovino la propria filiale chiusa anticipatamente rispetto al normale orario di sportello a causa di "improrogabili" riunioni per la condivisione delle strategie commerciali mensili.

Ci sembra proprio che si stia perdendo di vista quello che ha sempre contraddistinto il nostro lavoro e la nostra Banca: **buon senso e reale orientamento alla clientela.**

In linea con le nuove politiche commerciali orientate esclusivamente al risultato a brevissimo termine, si collocano le quotidiane pressioni per la vendita dei prodotti a budget, corredate da minacce neanche tanto velate di trasferimenti o demansionamenti.

Di fronte a questo clima ormai invivibile ed in un momento in cui l'azienda non esita a sanzionare i dipendenti per ogni minimo errore, siamo costretti a ricordare a tutte le Lavoratrici e a tutti i Lavoratori che è imprescindibile operare rispettando rigorosamente le normative di legge ed aziendali, che si tratti di antiriciclaggio, preventivi RC Auto (fatti spesso utilizzando il solo numero di targa), profili MIFID ecc.

Ricordiamo inoltre che il ruolo delle funzioni commerciali della Direzione, dovrebbe essere quello di supportare i colleghi che lavorano nelle filiali affiancandoli nella gestione dei clienti al fine di rimuovere eventuali difficoltà, e non certo quello di controllare esclusivamente i livelli di raggiungimento del budget attraverso mail e telefonate.

L'ultima battuta la riserviamo al progetto **"Regata"** su cui ci riserviamo di esprimere giudizi definitivi dopo il periodo di assestamento; la presentazione del progetto e le iniziative ad esso collegate non ci fanno ben sperare; speriamo di non ritrovarci da soli a governare la nave in difficoltà mentre qualche **"capitano coraggioso"** cala in mare una scialuppa di soppiatto ...



Siena, 15 novembre 2013

Le RSA della Provincia di Siena