



By: [Niccolò Maffei](#) - All Rights Reserved

Il problema delle pressioni commerciali è denunciato da almeno una decina di anni.

Eppure le banche sono ancora lì, indisturbate. Ma come mai? Si parla sempre male delle banche e dei prodotti commercializzati e poi? Le pressioni commerciali, dopo dieci anni avrebbero ormai dovuto produrre danni irreparabili. Perché allora tutto sommato le Banche reggono il colpo?

Le risposte potrebbero essere molteplici ma la verità è una sola: le Banche sono ancora vive grazie alla forza lavoro, quella operativa, quella che "lavora" a contatto con la gente tutti i giorni e ci mette la faccia.

Grazie alla professionalità ed alla moralità di chi vive in filiale le politiche delle aziende di credito non hanno trovato la strada spianata. Le richieste più assurde vengono infatti filtrate dal setaccio della rete che le rende meno dannose.

Ovviamente questo lavoro di selezione è massacrante perché realmente le richieste delle varie direzioni sono appunto pressanti, esasperanti e demotivanti.

Nella lettera ABI di disdetta del CCNL dei bancari, leggiamo: "le competenze e professionalità" degli addetti "non risultano più coerenti con l'attuale modo di fare banca".

Ma se questo è il modo di fare banca non possiamo che paradossalmente confermare quanto scritto dall'ABI.

E allora un altro dubbio ci assale. Vuoi vedere che il nuovo sistema di valutazione con tanto di budget sui livelli di inadeguato che dovevano venir fuori non è poi tanto casuale?

La pressione commerciale è richiesta come modus operandi a tutti coloro che rivestono incarichi di direzione e si allarga inarrestabile a macchia d'olio. Questo modo di fare inaccettabile delle varie funzioni direttive sembra essere ormai requisito fondamentale per ricoprire certi incarichi a prescindere dalle reali capacità professionali. Sempre più frequenti sono gli esempi di Direttori di filiale vecchia maniera sostituiti da nuovi Direttori assolutamente privi dell'esperienza necessaria ma molto molto presenti quando si tratta di pressare sulla produzione.

Non sono da meno ovviamente i vari Segment e Responsabili di DTM che tengono delle riunioni dove la fa da padrone il finto rapporto amichevole, ci si accredita come ottimo interlocutore del sindacato per poi minacciare i lavoratori di rimozioni e trasferimenti in caso di insoddisfacenti risultati.

L'ultima trovata è il budget mensile liofilizzato, cioè da fare entro la metà del mese. Siamo all'assurdo. Il budget di Agosto infatti ora occorre farlo entro il 13. Forse perché è un

numero legato alla fortuna? O è il nuovo calendario Maya? Questa è follia commerciale, non produzione.

Regata nei fatti si è dimostrata un fallimento. L'azienda si spertica in suggerimenti e trucchi per abbellirne i risultati e le percentuali, a dimostrazione che il giocattolo non funziona.

Non mancano ovviamente le richieste di polizze da far sottoscrivere entro le due ore successive, con tanto di nomi di clienti a cui piazzarle (e non proporle). Ovviamente il nuovo corso di direttori si tiene ben alla larga dal fare il lavoro sporco. Le richieste vengono sussurrate all'orecchio dei colleghi e chiaramente mai messe per iscritto.

Noi pensiamo che tra i colleghi ormai è maturata la convinzione che non ci si possa passivamente arrendere all'idea di sottostare a questo gioco al massacro.

E a Grosseto infatti, le rappresentanze sindacali hanno proclamato due pomeriggi di sciopero contro le pressioni commerciali.

Non è forse giunto il momento di estendere la mobilitazione in tutta l'azienda?

Viterbo, 5 agosto 2014 La segreteria