



By: [Luigi Mengato](#) - [CC BY 2.0](#)

Ben si comprende perché l'Azienda sia oggi molto attiva nella promozione dei **prodotti a focus**, dei quali ha acquisito con estremo pragmatismo le ragioni e gli obiettivi

Questo può creare significative difficoltà, in particolare ai colleghi il cui target medio di clientela **si caratterizza per un profilo di rischio prudenziale e orientato al medio-lungo periodo.**

Ne potrebbe derivare un tipo di sollecitazione (da parte delle funzioni commerciali periferiche) tale da indurre -se si creano esasperazioni- alla seguente lettura:

la qualità (buona) del lavoro del gestore è paradossalmente un limite rispetto all'indirizzo strategico di periodo.

E' non meno vero, per contro, che in un'ottica non di breve periodo ma di "valori assoluti" - che per ovvie ragioni non può considerare la necessità di stare nel solco assai stretto dello sforzo commerciale quotidiano - l'Azienda ha recentemente (cfr. doc. 1085-1086 dtd. 10/2/15) accolto le stringenti **indicazioni di CONSOB in materia di collocamento di prodotti finanziari (in linea, del resto, con le linee guida del TUF).**

Invitiamo tutti alla lettura dei due documenti che, nella loro "filosofia" di fondo (filosofia ispirata, è bene ricordarlo, da leggi dello Stato) non sempre sono perfettamente coincidenti con la nostra realtà operativa e che (anche questo è bene ricordarlo) costituiscono parte integrante di quel medesimo e ampio concetto di "disciplina aziendale" che governa e orienta anche le politiche commerciali e che tutti, indistintamente, nel presente e nel futuro siamo tenuti a rispettare né più né meno di quelle leggi dello Stato da cui essa (la disciplina aziendale) discende e non può superare.

Ci permettiamo dunque di trasmettere ai ruoli commerciali un messaggio molto chiaro: minacce più o meno velate (**tipo "ti trasferiamo se non vendi"**) sono più che mai inopportune, poiché di fatto, potrebbero ingenerare reazioni difficilmente conciliabili con il nostro intento di preservare un equilibrio che si basa anche e soprattutto sulla certissima attenzione a misurare con professionalità, accortezza e senso di responsabilità ogni nostra azione.

Per quanto ci riguarda ci attiveremo nel vigilare e segnalare tutti i comportamenti relativi a pressioni commerciali indebite.

All'Azienda chiediamo uno sforzo di maggiore coerenza fra le politiche di medio/lungo periodo dichiarate e le strategie commerciali di corto respiro poste in essere.

Tra l'altro abbiamo la netta sensazione che trasferendo i "giocatori buoni" si rischi di rimanere in muta e pensosa osservazione della "panchina cortissima" ...ormai vuota...



Rsa Emilia Romagna: Sollecitazioni commerciali e prodotti a focus