



By: [John Lodder](#) - [CC BY 2.0](#)

Venerdì 12.06.2015, a margine della sottoscrizione, tra Azienda e OO.SS., dell'Accordo quadro relativo all'avvio della fase di sperimentazione del progetto di ristrutturazione della rete distributiva, le stesse hanno, anche, definito un Protocollo riguardante il tema delle politiche commerciali.

Poiché trattasi di un compendio di dettami comportamentali condiviso da ambo le parti, riportiamo, di seguito, quanto letteralmente enunciato nello stesso relativamente a questo argomento consigliando, in questa occasione noi, le Funzioni aziendali, a tenere il presente comunicato sulla propria scrivania a mò di promemoria.

“Le parti definiscono, con il presente Accordo quadro, regole e principi atti ad assicurare il perseguimento degli obiettivi commerciali della Banca nel rispetto della clientela e della dignità personale e professionale dei lavoratori. Con questo documento viene pertanto condiviso l’obiettivo di contrastare qualsiasi eventuale forma di comportamento improprio e difforme ai principi di seguito enunciati, favorendo al contrario i valori di correttezza, trasparenza, equità e rispetto per la persona, attraverso la creazione di un clima di fiducia e coesione che valorizzi la professionalità e lo spirito di squadra” e, ancora:

- “è necessario che gli obiettivi, una volta definiti, vengano trasmessi in maniera chiara dalle competenti Funzioni e che i metodi utilizzati per la rilevazione/misurazione dei risultati, accettati dalle preposte strutture, vengano chiaramente esplicitati alle risorse interessate, escludendo la divulgazione di graduatorie comparative e nominative”;
- “gli obiettivi qualitativi e quantitativi dovranno, altresì, favorire i valori di collaborazione tra colleghi nella logica di incrementare lo spirito di squadra e consentire che quest’ultimo sia in stretta connessione e sinergia col raggiungimento degli obiettivi assegnati; il conseguimento del budget e degli obiettivi commerciali, quindi, dovrà essere perseguito nella logica del team, con particolare attenzione alle Aree Professionali”;
- “gli obiettivi commerciali, inoltre, devono tener conto del dimensionamento e delle peculiarità del mercato delle singole unità operative e devono essere raggiungibili e percepiti come tali”;
- “il monitoraggio dei risultati sarà finalizzato a dare riscontro agli interessati del loro posizionamento rispetto agli obiettivi assegnati e dovrà essere attuato tramite modalità strutturate e coerenti, condivise dalle preposte strutture al fine di evitare condotte improprie ed indebite pressioni, contrarie a quelli che sono i principi, le norme e le regolamentazioni aziendali e lesive della dignità e professionalità dei lavoratori”.

Alla luce di quanto prescritto precisiamo che, così come per il “tam tam” giornaliero di telefonate e di invio di mail sulla produzione, applicheremo lo stesso principio del “tam tam” sulle regole comportamentali contenute nel protocollo facendo notare che, mentre la richiesta di report su contatti, atti di vendita, risultati commerciali, via mail o via telefono, non sono obbligatori anzi, stigmatizzati dalla stessa Banca come “OUT” (DOC.1641), quanto riportato nell’intesa non solo non è facoltativo ma, in quanto frutto di accordo fra le parti, è da seguire in modo puntuale e preciso.

Lamezia Terme, 22.06.2015