



By: [GT AMSA - CC BY 2.0](#)

Contrariamente a quanto propinatoci come “verità” dall’Azienda non esiste alcuna norma scritta riguardante il numero di atti di vendita da conseguire per linea o per gestore, oltretutto in un determinato lasso di tempo.

Quanto sopra esposto è inconfutabile. Eventuali comportamenti difformi espongono la Banca a conseguenze anche di tipo penale.

Ciò detto, poiché, purtroppo, le cattive abitudini sono lente a morire, torniamo a sottolineare e a ribadire che:

- 1 - NON ESISTE ALCUN OBBLIGO DI RAGGIUNGIMENTO DEI RISULTATI INDICATI DALL’AZIENDA.
- 2- NON E’ POSSIBILE ASSEGNARE BUDGET INDIVIDUALI NE’ DI LINEA.
- 3- I GIUDIZI PROFESSIONALI NON PREVEDONO LA VALUTAZIONE DELLA PRESTAZIONE SULLA BASE DEL RAGGIUNGIMENTO O MENO DEI BUDGET.
- 4 - I PROVVEDIMENTI DISCIPLINARI POSSONO ESSERE COMMINATI SOLO SULLA BASE DI PIU’ O MENO GRAVI INADEMPIENZE NORMATIVE.

Far passare concetti come “l’obbligatorietà della vendita” è una pratica realmente pericolosa, nonché inutile, dal momento che è chiaro ormai a tutti che il vero problema non è il livello di commissioni, che è in linea con le altre Aziende Abi, ma, bensì sono i crediti deteriorati, questi sì posizionati su valori ben oltre la media di settore e per i quali faticiamo ancora nel riconoscere una seria ed organica attività di controllo e gestione.

La vendita “spinta” di prodotti serve soltanto a premiare i Capi (o in certi casi semplicemente a conservar loro il posto), mentre al resto della popolazione vien riservato un sistema incentivante privo della minima trasparenza, destinato a soli 1.000 Colleghi, ed a fronte di altri 25.000 ai quali continuano a venir richiesti sacrifici in termini di giornate di solidarietà e di minor TFR versato dall’Azienda.

Occorrerebbe invece cambiare finalmente paradigma, tornare a progettare l’attività della Banca sul medio-lungo periodo, onde conseguire una crescita stabile e duratura del numero di Clienti e della loro soddisfazione.

Scegliere di percorrere le scorciatoie delle politiche di brevissimo periodo, per cercare di ottenere un flusso commissionale immediato, rischia, al contrario, di distruggere la qualità della relazione basata sulla consulenza al Cliente e il livello di reputazione riguadagnato dalla Banca grazie all’abnegazione delle Lavoratrici e dei Lavoratori che non si rassegneranno a vedere svuotato di professionalità il loro lavoro ed a trasformarsi in cottimisti, piuttosto che in venditori senza scrupoli.

Ai Colleghi è ben chiaro quanto sia più profittevole lavorare per la reputazione dell’Istituto piuttosto che per il budget di qualche Dirigente.

Torino, 29 Ottobre 2015 LE SEGRETERIE

Fabi First Fisac/CGIL Ulca