

ATTENZIONE ALLE PRESSIONI COMMERCIALI

Vogliamo rischiare di apparire noiosi e ripetitivi, ma riteniamo necessario rinnovare l'invito, innanzi tutto rivolto ai colleghi, a non cadere nella spirale perversa budget – pressione commerciale - raggiungimento risultati – gratificazione economica e/o professionale.

Purtroppo ci accorgiamo di rimanere inascoltati ed apparire come quelli che “remano contro” le sorti aziendali ed i suoi interessi. Non è così !

Ancora di recente nel Banco di Napoli si sono realizzate **truffe** ai danni della banca attraverso l'erogazione di prestiti personali a nuova clientela. Nella fattispecie clientela presentata da promotori privi di accreditamento e di qualsiasi altro titolo che ne garantisse la loro attività. Spesso costoro, all'atto dell'avvenuta erogazione, esigevano, dal cliente che aveva ottenuto il prestito, un compenso per la loro utile mediazione, stazionando in filiale o nei pressi.

Da qui è iniziata la vorticosa circolazione di messaggi di allarme da parte delle funzioni centrali e di controllo, che hanno analizzato i casi, rilevato i tratti comuni che li caratterizzavano (nuovi clienti, importo del prestito, residenti fuori zona di competenza, documentazione falsa, ecc) e diffidato direttori e responsabili vari dall'agire senza tenere conto di tutte le avvertenze e le circolari che, nel tempo, l'azienda ha emesso.

Il tutto, però, come recita un recente comunicato indirizzato al Direttore di Area, al Direttore Regionale, ai Direttori commerciali Retail e Personal e a tanti altri, **“senza dover necessariamente pregiudicare le leve commerciali alla base del successo nel collocamento del prodotto”**.

In poche parole la botte piena e la moglie ubriaca. Come l'esperienza ci insegna, la botte è quasi sempre manomessa e sulla fedeltà della moglie gravano sempre dubbi.

Ma c'è poco da scherzare. I colleghi devono svolgere il proprio lavoro osservando la “diligenza del buon padre di famiglia”, mantenere un comportamento etico-professionale corretto e operare con senso di responsabilità, osservando le regole che sono a supporto della nostra attività.

Lasciamo alla coscienza ed alla coerenza dei nostri capi il dubbio se ciò che viene perentoriamente richiamato nelle circolari e nelle guide operative corrisponde alla lettera a ciò che viene detto nelle riunioni di tipo commerciale, in cui la collocazione dell'ultimo prodotto sfornato diviene l'obiettivo primario da raggiungere e **sul cui altare si può benissimo sacrificare qualche norma che ci lega le mani.**

C.U.B.-S.A.L.L.C.A. *Federazione della Campania*

www.sallcacub.org

sallca.cub@sallcacub.org

<http://www.facebook.com/SALLCACUB>