

CHE COSA SI SEMINA NEI TERRITORI ?!?

Giriamo la domanda al Responsabile della Banca dei Territori Dr. Stefano Barrese

Un Collega, in un'accurata mail indirizzata al sindacato, ci parla di "POMODORI o PATATE...", e allora ci buttiamo in un'attenta lettura perché per questi prodotti, forse, siamo un po' fuori stagione!

*"...Premesso che il mio contributo lavorativo, economico e di produzione è sicuramente ottimo a livello di filiale e di Area... rigetto personalmente ogni logica di voler spremere il cliente a qualsiasi condizione ... Si continua con la solita logica del **devi vendere a prescindere** che per me non è consulenza ma voler vendere un kg di patate o pomodori anche a chi non ne ha bisogno...la cosa sta sfiorando la soglia dello stalking, con diverse telefonate anche nella stessa giornata e per le solite cose..."*

Oddio, qui più che fuori stagione sembra quasi di essere fuori legge!
Ma continuiamo la lettura:

"Ti porto a conoscenza dell'utilizzo continuo e continuativo, da parte del mio titolare (sicuramente stressato... per pressioni a monte) di forti pressioni commerciali cui seguono anche minacce di spostare clienti in altri portafogli e cambi di ruolo del sottoscritto; inoltre continua a riportare osservazioni di clienti senza alcun riscontro diretto, tendenti a minare di fronte a terzi la mia professionalità "

Ci sembra quasi impossibile che in un Azienda come la nostra, capace di dotarsi di un Codice Etico così avanzato – ancorché autoreferenziale – possano perpetuarsi simili comportamenti!
Ma il Collega va avanti:

*"Come previsto dagli accordi sindacali, i monitoraggi sarebbero vietati. Ma nella realtà si continua a pretendere la compilazione di un file con la produzione giornaliera e se non lo fai sono cazziatoni... ed addirittura sugli appuntamenti presi occorre l'indicazione tassativa di cosa si pensa di fare... senza magari aver parlato preventivamente o contestualmente col cliente per capire quali siano le sue esigenze. **Addirittura, talvolta, non si conoscono nemmeno le caratteristiche di un prodotto e già si deve stimare quanto si pensa di venderne!!!**".*

Il Collega termina, poi, il suo deluso e arrabbiato sfogo dichiarandosi: **"pronto anche a licenziarsi qualora questo tipo di atteggiamento non dovesse rientrare"**.

Purtroppo di lettere simili a questa, o addirittura peggiori, non è la prima volta che pervengono al sindacato e numerosi sono gli interventi al riguardo fatti con i vari responsabili sia Aziendali sia di Gruppo.

A niente sembrano valere nemmeno gli accordi sindacali conclusi anche a livello nazionale che pur hanno ben definito quelli che sono, in tema di politiche commerciali, i comportamenti corretti e quelli non corretti e le linee di denuncia e d'intervento.

Ma al di là delle norme, che sicuramente verranno tutte rispettate, ci domandiamo:

- A chi giova seminare prepotenza, arroganza e intimidazione?
- Ma veramente si pensa che questi elementi siano capaci di sviluppare "politiche commerciali" realmente efficaci e redditizie?
- Ma veramente non si pensa, altresì, che insistere con questi comportamenti non fa altro che contraddire tutto quel coacervo di norme che sia a livello nazionale che comunitario vengono prodotte per la tutela della clientela?
- Ma veramente non si pensa, inoltre, che tutto questo, oltre ad essere scorretto quantomeno da un punto di vista etico, finisce per svilire il personale, demotivandolo sia professionalmente sia come persona?
- Ma veramente l'Azienda pensa che un lavoratore costretto a lavorare in queste condizioni "renda" di più?
- Veramente questo è il futuro del nostro lavoro?

Da tutto ciò ci viene spontaneo il seguente sillogismo: *ANCHE LE VACCHE INGRASSATE A FORZA CON I MANGIMI CHIMICI "RENDONO" DI PIÙ, MA CON QUALI CONSEGUENZE?!?*

Non molto tempo fa, proprio Lei Dr. Barrese, quale Responsabile della BdT, in occasione di un road show, dichiarò pubblicamente ed in modo convinto di credere fermamente nell'obiettivo di rendere Intesa Sanpaolo *"IL POSTO PIÙ BELLO DOVE POTER LAVORARE!"*.

Ma visto quanto sta accadendo ... ne dubitiamo fortemente!

Dr. BARRESE È ORA ARRIVATO IL MOMENTO DI PASSARE DALLE PAROLE AI FATTI!

Milano, 5 Febbraio 2019

La Segreteria