

BUON ANNO

Non abbiamo neanche fatto in tempo a riporre le decorazioni natalizie, con il loro portato luccicante di obiettivi raggiunti, che l'alba del nuovo anno vede senza soluzione di continuità le truppe cammellate della filiera commerciale schierate all'attacco del budget 2019.



Come buon auspicio per l'anno che ci aspetta vogliamo ricordare alcuni principi alla base degli accordi nazionali e aziendali sul tema delle politiche commerciali, soprattutto a quei capi area e direttori commerciali che stentano a tutt'oggi a capirne la portata:

- **“le comunicazioni aziendali siano improntate al rispetto della normativa vigente, senza messaggi fuorvianti, vessatori o lesivi”**. Una mail scritta in maiuscolo neretto, con svariati punti esclamativi o interrogativi alla fine di una frase non è una buona idea se si sta comunicando fra persone legate da un rapporto di lavoro professionale. Si parla di lavoro, appunto, non di sentimenti feriti. L'emotività lasciamola nell'ambito che le compete.
- **“le riunioni di orientamento commerciale siano effettuate nel rispetto delle norme sulla prestazione lavorativa”**. L'azienda non è casa nostra, la permanenza al di fuori dell'orario deve essere autorizzata e di conseguenza remunerata.
- **“il monitoraggio per la verifica degli andamenti commerciali sia attuato tramite modalità strutturate, al fine di inibire, ai vari livelli, condotte improprie e indebite pressioni”**. Strutturate vuol dire che è l'azienda che mette a disposizione i mezzi, il singolo non può inventarsi a suo piacimento uno strumento di controllo al di fuori di quelli già in dotazione, come se gestisse la sua contabilità familiare. Non sono ammessi budget personali, ma solo per unità operativa che si organizzerà, tramite il lavoro di squadra, per raggiungerli.
- **“la rilevazione dei dati commerciali sia effettuata, di norma, attraverso l'utilizzo degli strumenti approntati e messi a disposizione dall'azienda, evitando gli abusi, l'eccessiva frequenza**

e le inutili ripetizioni”. Idem come sopra. Oppure pensiamo che Intesa Sanpaolo non abbia i mezzi informatici per avere, nell’istante in cui uno qualunque dei manager decidesse di farlo, ogni dato possibile sui prodotti collocati e sui contratti stipulati? Se i dati non sono aggiornati non è un problema del singolo lavoratore, non spetta a lui/lei supplire a una lacuna riempiendo un file o una mail o un pizzino di carta, ma è l’azienda che a livello informatico deve provvedere a risolverla.

Possiamo e dobbiamo rifiutarci di compilare reportistica manuale su dati messi a sistema dall’azienda.

Facciamolo, tutti insieme.

Ribadiamo inoltre l’ennesima precisazione sul metodo: **il metodo è un mezzo, non è di per sè contrattualmente regolato, nessun accordo sancisce l’obbligo di un numero minimo di appuntamenti in agenda né tanto meno l’obbligo di un numero minimo di vendite.**

Chi impone questo infrange le norme. Dobbiamo rigettare l’idea di produzione come se si trattasse di cottimo. Non siamo in una fabbrica agli albori del 900. In Intesa si vendono servizi e assicurazioni, si fa credito, si intessono relazioni di fiducia,

non si produce oggettistica di lusso per **pochi eletti al vertice, che beneficiano dei frutti del nostro lavoro con premi variabili non conoscibili ma sicuramente immensamente superiori a quelli dei loro sottoposti, anche se direttori di filiale, e con zero responsabilità amministrative e normative.**

Ricordiamoci che l’unico faro, nel caos strumentale e funzionale dei processi che non funzionano, della normativa inaccessibile e delle continue priorità, che ci rende tutti più manipolabili, **è lavorare per l’interesse del cliente e in sicurezza,** evitando rischi di provvedimenti disciplinari e controversie varie.

Buon anno a tutti, all’insegna del rispetto e della dignità.



Coordinamento Rsa Fisac Cgil Toscana Umbria