

LIGURIA E PIEMONTE SUD: “VENDERE NELLA BANCA DEI TERRITORI”



Nonostante quanto dichiarato nel Piano industriale pubblicato il 6 aprile, la banca continua a perseguire obiettivi di breve periodo. Le posizioni di vertice, a vari livelli, sentono il bisogno di massimizzare gli utili nell'immediato per poter dimostrare le loro capacità commerciali e organizzative. E' noto a tutti, però, che il sistema economico del Paese sta attraversando un periodo di crisi con un prodotto interno lordo che solo tra alcuni anni (c'è chi arriva ad ipotizzare nel 2016 e anche oltre) potrà tornare ai livelli raggiunti nel 2007. In una fase economica recessiva è molto più difficile riuscire a raggiungere i margini di intermediazione richiesti e tutto il sistema bancario si contende la fascia di mercato più redditizia.

Ora più che mai occorre fare ricorso alle proprie capacità.

Chi svolge ruoli di coordinamento e di responsabilità dovrebbe essere in grado di saper coinvolgere i colleghi con i quali lavora. Non tutti ne sono capaci e chi non lo è capita che si lasci andare a comportamenti scorretti arrivando a minacciare i propri collaboratori di spostamenti in posizioni di lavoro di minor contenuto professionale o in filiali disagiate o più semplicemente scomode.

[Click qui per i dettagli](#)