



2 febbraio 2021

CHI E' INDIFENDIBILE?

Le incombenze da svolgere in filiale aumentano ma i colleghi diminuiscono e non solo per colpa del Covid. Consci di questa realtà, i capi area, pressati dalla Direzione Commerciale, pretendono risultati di vendita sempre più irraggiungibili.

Con sprezzo del ridicolo si continuano a fare affermazioni del tipo <**siete indifendibili**> oppure <basta perdere tempo con il lavoro amministrativo> e a chiedere quotidianamente reportistiche di quanto venduto o di quanto si prevede di vendere, in barba alle regole e alle raccomandazioni scritte dalla Direzione del Personale e da quella della Compliance.

Inutile fare presente la realtà: per lavorare bene sono necessarie le condizioni organizzative, la formazione, un sistema informatico efficiente, una normativa comprensibile, prodotti competitivi e una situazione generale che offra alla clientela prospettive sul futuro.

Inoltre la creazione dei budget non può essere fatta un tanto al chilo, semplicemente dividendo il numero di prodotti da piazzare per il numero delle filiali dell'area. Per arrivare ad un realistico e raggiungibile obiettivo di vendita si deve tenere conto per esempio del tipo di clientela, dei portafogli, dalla zona dove si opera e [dell'efficienza del servizio che siamo in grado di offrire](#).

Proprio in merito [all'efficienza del servizio](#) della prima banca del paese ci domandiamo:

- quanti giorni sia lecito attendere per avere una risposta sulla concessione di un mutuo e quanti per la sua erogazione;
- perché l'azienda periodicamente ricorre alla creazione di task force per smaltire il lavoro arretrato invece di adoperarsi per i corretti dimensionamenti delle filiali e degli uffici;
- perché in caso di erogazione di finanziamento l'azienda è dovuta arrivare al punto di inibire la possibilità di collocare polizze per tre giorni invece di mettere semplicemente un freno alle pressioni commerciali sconsiderate;
- quali sono le competenze necessarie per fare il capo area nel Gruppo Intesa;
- quali sono le competenze, umane e professionali, necessarie per fare il gestore del personale nel Gruppo Intesa;
- quanto sia produttivo ed etico spingere sulla competizione tra colleghi, anche all'interno della stessa filiale/ufficio, con classifiche su tutto, anziché puntare sulla collaborazione.