



Banca Popolare di Ancona

PRESSIONI COMMERCIALI

La vicenda delle quattro Banche salvate e l'entrata in vigore, dal 1° gennaio 2016, del bail-in hanno creato, in larga parte dell'opinione pubblica, un forte senso di sfiducia nei confronti del sistema bancario.

Diversi "programmi televisivi" alimentano, inoltre, le preoccupazioni della gente, senza spiegare, in modo corretto, che ci sono e ci saranno sempre degli Istituti di Credito in difficoltà ma che, in generale, le Banche italiane sono solide patrimonialmente, al pari delle altre europee.

La clientela, quindi, in questo periodo, "bombardata" da notizie e informazioni sicuramente non rassicuranti, preferisce non investire per non rischiare nulla, lasciando i soldi nel conto corrente o portandoli alle poste.

Tale situazione, oltre alla variazione del rischio del credito a fine dicembre, che ha avuto un impatto diretto nella procedura di collocamento e ai questionari Mifid conformi agli orientamenti dell'ESMA, sta creando notevoli problemi agli addetti commerciali.

I gestori stanno facendo, come sempre, il loro lavoro con grande impegno ma si scontrano, giornalmente, con la situazione di diffidenza e di sfiducia della clientela verso la Banca.

In questo clima estremamente difficile, sono inopportune e controproducenti le pressioni commerciali alla vendita, che rendono spesso l'ambiente di lavoro invivibile, delle varie Direzioni Territoriali della BPA, che dovrebbero invece fornire suggerimenti, assistenza e più collaborazione.

E' molto facile sollecitare a vendere anziché farlo concretamente stando in filiale, a diretto contatto con la clientela.

Le pressioni commerciali alla vendita, effettuate con grande arroganza gerarchica e in, qualche caso, con delle velate minacce, rappresentano quanto di più negativo e intollerabile si possa porre in essere.

I gestori commerciali devono dare il massimo impegno nell'espletamento della prestazione lavorativa ma non sono tenuti al raggiungimento del risultato.

Dal punto di vista giuridico, il rapporto di lavoro subordinato si caratterizza come obbligazione di mezzi e non di risultato.

Il datore di lavoro non può imporre direttive o impartire ordini (anche oralmente) che abbiano ad oggetto comportamenti in violazione di legge.

La Banca ha il dovere di tutelare la salute psico-fisica dei lavoratori: non possono essere attuate, pertanto, indebite pressioni commerciali.

Il dipendente che viene a trovarsi a soffrire di ansia, insonnia o problemi fisici per le continue pressioni, potrebbe chiedere, dopo aver effettuato i necessari controlli medici, il riconoscimento dell'eventuale danno psico-fisico.

In questo anno molto difficile sotto tanti punti di vista, i gestori commerciali faranno il proprio lavoro con il massimo impegno, cercando di raggiungere gli obiettivi posti dall'Azienda, ma pretendono rispetto per la propria professionalità e dignità personale.

Solo una grande collaborazione positiva tra tutti permetterà di ottenere grandi risultati commerciali e di confermare i risultati economici dell'anno passato.

Jesi, 29 febbraio 2016