



BASTA LA PAROLA... ???

Leggiamo sulla stampa i risultati del primo semestre 2018 e le relative dichiarazioni del nostro Ceo sui grandi risultati del Gruppo, che vede utile in crescita del 25% sul primo semestre 2017 e tutti gli indici in decisa salute.

Alla luce di questi risultati facciamo alcune osservazioni in merito alle dichiarazioni del Direttore Regionale espresse durante il “live” di due settimane fa sullo stato dei risultati della Direzione Toscana Umbria.

Ci ha lasciati molto perplessi l'analisi dei dati: al di là della **semplice enunciazione di numeri e della valutazione quantitativa rispetto al budget** – praticamente una lezione di aritmetica - non abbiamo ascoltato alcuna analisi del contesto rispetto alla situazione economica delle nostre regioni, né alcun riferimento ai dati dei nostri competitors, elementi essenziali, soprattutto per il segmento imprese, per una corretta valutazione dei numeri.

Un'analisi zoppa, a nostro avviso, avulsa da tutto quello che ci circonda, che si risolve semplicisticamente chiedendo di fare di più, sempre di più, e nel contempo strigliando qua e là qualche responsabile.

Naturalmente non una parola sulle condizioni di lavoro, sul clima delle filiali, sul benessere, o meglio, malessere, di molti colleghi: è incredibile come la dirigenza di questa azienda se ne disinteressi deliberatamente.

Dire che siamo a una certa percentuale del budget non significa niente, si continua a navigare a vista dietro le schizofreniche priorità del capo di turno.

Scopriamo poi dal comunicato stampa che il Gruppo Isp è il “fattore di accelerazione nella crescita dell'economia reale del Paese” e che le erogazioni MLT hanno superato i 25 miliardi di euro.

Il Gruppo Intesa Sanpaolo nel frattempo, anche con l'operazione Intrum, ha già raggiunto il 68% dell'utile distribuito lo scorso anno, e quindi poco si giustificano ansie eccessive da budget.

Quanto al dato sui collocamenti e il relativo “invito” al settore personal a spingere sulle nuove AFI, qualcuno lassù si è chiesto quale sia il reale ostacolo al collocamento dei nostri prodotti di investimento ?

Per trovare la risposta basta aprire un portafoglio clienti, retail o personal, anche fra quelli maggiormente diversificati, basta guardare l'andamento dei prodotti che abbiamo collocato dietro indicazione fideistica della filiera commerciale, che oltretutto talvolta contraddice le indicazioni dei referenti del comparto finanziario.

Sempre dal comunicato sui risultati semestrali leggiamo che le commissioni nel semestre sono le migliori di sempre, pur in un contesto di mercato complesso. Forse le due cose sono in relazione fra loro?

Con questo tipo di gestione addossare la responsabilità ai gestori dei mancati collocamenti è INACCETTABILE !!! . Le responsabilità sono altrove.

Il Direttore Regionale, e quindi l'azienda, ha però la soluzione, e la riassume in una sola parola: IL METODO.

Basta quindi organizzarsi bene, chiamare la prima settimana il 50% dei clienti, incontrarne la settimana successiva il 40%, e così via fino alla fine del mese, con una formula astrusa e surreale.

Peccato che spesso la fissazione delle liste porta a **trascurare le relazioni** davvero proficue con la clientela. Peccato che così facendo si **toglie ogni autonomia ai gestori**, obbligandoli ad attività molto spesso inutili e inefficaci.

Il metodo elevato a panacea di ogni male, a balsamo miracoloso, il santo graal dei tempi moderni, la risposta a tutti i problemi ma – lo sanno tutti – la “risposta è sbagliata”.

MA IL METODO NON BASTA

Il metodo non serve se non è accompagnato dalla costruzione di competenze e professionalità serie e da PROCESSI EFFICACI, perché queste sono le parole importanti su cui un'azienda costruisce il proprio futuro: **COMPETENZA E PROFESSIONALITÀ**.

Raccomandiamo inoltre un utilizzo moderato del verbo "dovere", anche se apprezziamo lo sforzo di non aver pronunciato il verbo in relazione al numero degli appuntamenti.

I doveri sono dati ESCLUSIVAMENTE da norme di legge generali e contrattuali, ed è - e sarà sempre di più - nostra cura ricordarlo ai colleghi.

Pistoia 5 agosto 2018

**Coordinamenti RSA Cassa di Risparmio di Pistoia e della Lucchesia
First Cisl – Fabi – Fisac Cgil – Unisin - Uilca**