

POSTE SPA
RESPONSABILE A.T SUD 2
RESPONSABILE R.U.O.S
RESPONSABILE COMM/LE
DIRETTORI FILIALI LLSS
RESPONSABILE R.I.
SEGRETERIA NAZIONALE SLP-CISL

Oggetto: Promotori Finanziari.

La figura di promotore finanziario ha, da tempo, assunto un ruolo sempre più rilevante nel mondo bancario/finanziario italiano. Ha saputo intercettare il crescente desiderio di una parte della clientela di ricevere una offerta, maggiormente personalizzata, al proprio domicilio.

La scelta strategica di coprire questa fetta del mercato ha indirizzato la nostra Azienda, a proporre un'offerta di servizi finanziari e di investimento, fuori sede, da affidare a propri promotori finanziari.

Professionalità elevate, con consolidate esperienze nel campo dell'offerta fuori sede, assunte prevalentemente dall'esterno e messe a disposizione della macchina commerciale aziendale per offrire un importante contributo in termini di acquisizione (in poste) dei propri portafogli clienti e di sviluppo di nuova clientela.

Ottima, ci è sembrata, l'idea, l'intuizione commerciale, assolutamente insoddisfacente lo svilupparsi della pratica attuazione dell'operatività organizzativa sul campo.

I promotori vengono agganciati a un Ufficio Postale per le cosiddette attività interne, per contattare la clientela, per ricevere (qualora necessario) gli stessi clienti, per gestire, di concerto con il DUP la contrattualistica, la programmazione delle attività, ecc.

Eppure, per la gran parte di questi colleghi, non esiste una postazione idonea, debbono inventarsi accomodamenti vari, confidando sulla benevolenza del DUP o di qualche Specialista che conceda loro un pò di "spazio" vitale, non hanno i mezzi per portare quell'offerta "fuori sede", hanno in disponibilità portatili che, troppo spesso, non riescono proprio a garantire l'operatività necessaria a portare a casa delle persone quanto necessita per completare la proposta commerciale, anziché mostrare tutte le nostre lacune e le nostre inefficienze. "Insomma, al momento, un patrimonio sprecato"

Perché su questi colleghi, sulla scommessa "rete promotori finanziari" si sono investite risorse economiche non indifferenti (circa 70 unita') e sarebbe assolutamente controproducente e deleterio non completare l'investimento con quanto necessario a far funzionare la rete.

A garantire, cioè quegli strumenti (informatici, di spazi, di mezzi di trasporto, ecc.) necessari a non disperdere le tante professionalità, oggi, all'interno della nostra azienda, ma francamente frustrate, nella gran parte dei casi, da un impatto assolutamente infelice con il "mondo poste".

Per tutta quella serie di deficienze organizzative, per l'assoluta assenza di supporto, operativo e commerciale, per i continui messaggi chiaramente ricattatori rispetto ai quali ci si sente impotenti.

Siamo, come al solito, la madre delle eterne incompiute: buone idee, mai tradotte in qualcosa di organizzato ed efficiente. Tutto sempre raffazzonato e precario. Tutto sempre pericolosamente incompiuto. E perciò "scaricato" verso il basso, verso gli ultimi. In termini di responsabilità e mancati risultati. Ultimi ed UNICI responsabili del mancato successo!

A volte ci chiediamo se in questa Azienda si faccia "tanto per fare" o per raggiungere qualcosa... Un obiettivo, un miglioramento, una svolta.

Pensiamo che si debba "fare" per migliorare, per crescere. Abbiamo gli uomini, le professionalità sul campo, creiamo, allora le CONDIZIONI!!!

Che si completi con quanto necessario un progetto molto interessante, strategicamente azzeccato ma che, così com'è oggi concepito, rischia di fallire miseramente. E non certo per mancanza di professionalità o di voglia di fare.

Palermo, 04.02.2016

IL SEGRETARIO REGIONALE SLP-CISL (Giuseppe Lanzafame)

Via M. Stabile, 136c – 90139 Palermo – Tel. 091.332446 – E-mail. sicilia@slp-cisl.it