



STOP ALLE TELEFONATE

Capiamo perfettamente che non è semplice adattarsi ai cambiamenti, non è facile staccarsi da metodologie di lavoro acquisite nel tempo, abbandonare quotidiane abitudini che sono diventate con gli anni aree di comfort, mettersi in gioco e incominciare da capo, interiorizzare le novità, ma il mondo cambia e bisogna stare al passo con i tempi.

Ce lo richiede il mercato, ce lo richiede la società, ce lo richiedono i nostri stakeholder, ce lo impongono le normative.

Consideriamo un cambiamento epocale quanto scaturito dall'ampio dibattito sulle Pressioni Commerciali e da quanto previsto dal protocollo sulle politiche commerciali del 22 dicembre 2016, che lo ricordiamo ancora una volta recita:

“Le attività di monitoraggio dei risultati commerciali e la raccolta dei dati consuntivi si basano esclusivamente sui dati ufficiali elaborati dalle strutture pianificazione e monitoraggio commerciale delle divisioni Business e dalle Direzioni di territorio”

E ancora:

“con particolare riferimento alla raccolta dati, gli stessi non potranno, pertanto, essere acquisiti né sollecitati direttamente dalle risorse commerciale della rete di vendita o dai Direttori d'Agenzia ad esempio per mail, telefono o altri mezzi, salvo su specifica autorizzazione della DRP, ...”

E infine riportiamo quanto prevede la Circolare 80 del 2012, che sottolineiamo rappresenta una normativa della Banca ancora in vigore:

“Le attività di monitoraggio dei risultati commerciali si basano esclusivamente sui dati ufficiali elaborati dalla Struttura Pianificazione e Monitoraggio Commerciale della DRP-ReteRetail e dal Controllo di Gestione della Direzione Territoriale; non dovranno pertanto essere acquisiti dati direttamente dai Gestori o dai Direttori di Agenzia ad esempio per mail, telefono o altri mezzi, salvo su specifica autorizzazione della Divisione Retail e Private.”

Siamo sicuri che il Capo Hub del Nord Sardegna non ha mai avuto la specifica autorizzazione dalla Divisione R&P, pertanto, ci sembra anomalo che tramite i P.A. Champions dell'Hub, richieda telefonicamente, a tutti i Personal Advisor del Distretto, i dati di produzione giornaliera e i dati previsionali delle vendite per la giornata seguente.

Conosciamo le motivazioni che stanno alla base di questa metodologia di lavoro, capiamo il desiderio di avere prima di tutti i risultati ottenuti da ciascuna delle dieci agenzie, comprendiamo la difficoltà nel variare un sistema consolidato che fa parte del proprio modus operandi, ma è necessario abbandonare queste *cattive* abitudini, è urgente un cambio di rotta, perché come qualcuno ha ribadito: *“il cambiamento è valore”*.

È per questo che, riprendendo il tormentone di Sanremo, in maniera perentoria diciamo:

“da domani stop alle telefonate”

Cagliari, 05 marzo 2018

Intersas Sardegna