



Siamo già in ritardo

E' ancora presente in noi la slide di alcuni anni fa, che invece di illustrare al personale addetto ai servizi finanziari, come iniziare il nuovo anno in modo incisivo per collocare i nostri prodotti li richiamava con la scritta: "SIAMO GIA' IN RITARDO".

A distanza di tempo, rileviamo che è cambiata la tempistica, ma non la strategia, perché nella prima settimana del nuovo anno 2012, ci chiediamo: a cosa serve incalzare DUP e Specialisti Commerciali, affinché si diano da fare per incrementare gli investimenti, proporre forme di risparmio, vendere le benedette sim in sala consulenza oltre a quelle assegnate insieme ai folder, al poste-shop e a quantaltro agli operatori di sportello, in un contesto finanziario dove gli stessi Dirigenti Aziendali dovrebbero essere consapevoli delle difficoltà che sta attraversando il paese Italia con le famiglie in difficoltà, il lavoro precario, i clienti che faticano a risparmiare?

Questi Dirigenti si sono dimenticati che negli ultimi giorni dello scorso anno hanno invitato lo stesso personale a pianificare e calendarizzare gli appuntamenti con i clienti, utilizzando ogni possibile strategia al fine di rinviare gli investimenti al nuovo anno? In qualche caso hanno addirittura suggerito di non ricordare ai clienti che avevano buoni/risparmi in scadenza, per farlo poi a gennaio 2012, così da iniziare il nuovo anno dimostrando ai vertici Aziendali che questa o quella Filiale stava migliorando le proprie performance dal punto di vista commerciale!

Possibile che, sempre questi Dirigenti, fanno finta di non sapere che un prodotto di postevita ramo 3, peraltro apprezzato dai clienti, è stato frettolosamente chiuso/esaurito nella prima mattinata del giorno 2 gennaio? Si sono posti il problema dell'imbarazzo dei colleghi degli uffici postali che, invitati a sospendere gli investimenti di fine anno, in attesa del lancio di nuovi prodotti più remunerativi all'inizio del nuovo anno, si sono trovati disarmati davanti ai clienti fiduciosi e allo stesso tempo increduli per quanto accaduto?

Senza nasconderci e senza fare dietrologia affermiamo che è vergognoso il comportamento di questi Dirigenti Aziendali che hanno indotto gli operatori ad avere un atteggiamento/comportamento "Irrispettoso" nei confronti dei propri clienti, che tanta fiducia ripongono in loro.

Hanno ragione i DUP e gli SCCR di essere stanchi di mettere la loro faccia/credibilità per giustificare un operato che di fatto è imputabile solo ad una Dirigenza Aziendale che prende ordini e da ordini senza preoccuparsi della clientela, degli operatori tutti, ma soprattutto delle conseguenze/danni che questa politica del "rinvio degli investimenti" determina.

Riteniamo che lo scopo principale non sia quello di salvaguardare il cliente ma quello di determinare profitti per fare bella figura verso i livelli superiori dell'Azienda.

Siamo in ritardo? Sì, siamo in ritardo, non con gli investimenti ma con le furbate!! Sì, siamo in ritardo con le scelte Aziendali eticamente discutibili! Sì, siamo in ritardo anche quando vengono indicati dati/vendite/collocazioni non veritiere.

A quale politica è attribuibile questo comportamento dei Dirigenti Aziendali: prima mi sproni, poi mi stoppi in attesa di momenti migliori e quando poi bisogna concretizzare l'investimento mi togli gli strumenti ed in fine mi bastoni perché siamo già in ritardo?

Per fortuna che non conosciamo questo gioco, ma i Dirigenti Aziendali hanno l'umiltà e non la presunzione di chiedersi a che gioco stanno giocando?

c.i.p. 23/01/2012