By: ALT97 – All Rights Reserved

Riportiamo qui di seguito il coerente svolgimento di una giornata tipo in filiale:
– ore 8:30: “Allora ragazzi, mi raccomando la banca reale … bisogna aprire conti ed andare giù duro con la protezione Axa”
– ore 10:00: “Ragazzi mi raccomando con le Unit e i Fondi … forza forza che ce la facciamo. Precedenza assoluta!”
– ore 10:30: “Ragazzi lasciate tutto quello che state facendo perché precedenza assoluta alla qualità del credito, monitoraggio ed attenzione ai Past Due”
– ore 11:00: “Allora? Cosa avete prodotto? Quante telefonate commerciali avete fatto?”
– ore 12:00: “Venite nel mio ufficio che c’è una Call-Conference … allora ragazzi la banca reale, le polizze Axa, Unit e Fondi senza dimenticare la qualità del credito”
– ore 13:00: “Ragazzi, sappiate che i tempi son cambiati, chi non vende può essere trasferito”
– ore 14:30: “cosa avete fatto? Quante polizze? Alla ultranovantenne avete fatto la previdenza complementare? E a quello sempre sconfinato gli avete fatto un PAC? Poi c’era quello con 3 polizze … gli avete fatto la quarta?”
– ore 15:30 arriva una mail: “Attenzione massima al cliente. Il cliente al centro di tutto. Rispettate sempre la MIFID e massima professionalità. Il valore aggiunto è la consulenza”
– ore 15:31 : “a quel Consum.it da 3.000 euro del disoccupato dovete appiccicare M’honey e due polizze” … alla faccia della consulenza.
– ore 16:00 si fa il punto della situazione ed il piano per domani :”Allora ragazzi, domani c’è da fare Polizze Axa, Unit e Fondi, attenzione alla banca Reale e mi raccomando il monitoraggio del credito, la qualità e i Past Due”.
– Ore 16:30 uscita e ritorno tra le persone normodotate.
Viterbo, 19 giugno 2013

La segreteria