



Isp Casa: Lettera aperta ai vertici di Intesa Sanpaolo Casa

La FABI storicamente ha sempre accolto positivamente le scelte Aziendali volte ad arricchire il portafoglio prodotti per clienti ISP, a maggior ragione se tali scelte avrebbero poi significato nuove professionalità ed una presenza sul territorio più qualificata e rispondente alla domanda sempre più specifica dell'utenza.

La scelta quindi di ampliare la relazione con la clientela attraverso la creazione di una Società di intermediazione immobiliare che offrisse un servizio specialistico e professionale di qualità in tale settore ci è parsa una valida iniziativa.

Se ben ricordiamo, le parole chiave su cui l'Azienda ha puntato per questo progetto sono state e sono: Team, Passione, Competenza, Business (relazione di qualità "tranquilla"), Potenziale e Collaborazione (Filiali Banca dei Territori). Specificità già presenti nella visione del Gruppo e che se volessimo tradurre in maniera sintetica ed efficace potremmo dire "Fare Squadra".

Questo "Fare Squadra" è un valore sul quale l'Azienda ha sempre puntato e "Fare Squadra" in un Gruppo bancario leader come ISP implica una sinergia ben più ampia, che veda tutte le strutture e le professionalità coinvolte e collaborare tra loro, ognuna secondo le proprie specificità e competenze. Altrimenti restano dei meri concetti e intenzioni che paradossalmente finirebbero per produrre demotivazione e disaffezione sul versante interno e inefficacia e approssimazione sul versante esterno, cioè sui clienti.

E' quindi innegabile che la sinergia tra le società del gruppo, oltre che auspicabile per senso di appartenenza, sia quel fattore che può generare valore per i clienti migliorando la fidelizzazione e la soddisfazione degli stessi e conseguentemente i risultati economici per l'azienda, nonché sia quel collante che tenga insieme in un'unica "Vision" le professionalità interne con quello spirito collaborativo oltre che di competenze professionali.

Pertanto, per quanto concerne ISP Casa, a nostro avviso diventa necessario intervenire su tre aspetti:

1. **La Sinergia:** che si concretizza attraverso il meccanismo delle segnalazioni, da parte dei colleghi della Rete Filiali di ISP, giustamente concentrati sul raggiungimento del budget, e la capacità degli agenti Isp Casa a creare relazioni con gli stessi.

Sarebbe utile poi pensare ad un sistema di incentivazione delle filiali, in modo da produrre, senza tema di smentita, un maggior numero di segnalazioni con conseguente incremento dei fatturati a beneficio dell'intero Gruppo.

2. **L'organizzazione interna:** attraverso l'eliminazione del budget personale in capo al responsabile d'ufficio, premiandolo maggiormente in base ai risultati conseguiti dal gruppo. Lo stesso potrebbe focalizzarsi esclusivamente sulla gestione del Team ed allo sviluppo delle relazioni col ramo banca. A tale scopo sarebbe efficace prevedere la partecipazione del responsabile d'ufficio alle riunioni periodiche tra direttori di area e direttori di filiale.

3. **La retribuzione:** la parte variabile legata all'ipotetico superamento della franchigia non può giustificare una paga oraria che comporta minori contributi rispetto ai colleghi Intesa Sanpaolo, atteso poi che questi ultimi hanno una serie di benefici in termini sia di piano incentivi sia di welfar preclusi agli agenti ISP Casa.

Inoltre, poi, non va sottaciuto il fatto che gli agenti ISP Casa – grazie al senso di responsabilità e abnegazione per la loro professione - spesso sono impegnati ben oltre le 40 ore settimanali lavorative previste contrattualmente per concludere un iter che va dalla iniziale trattativa con il cliente fino alla conclusione dell'iter con il rogito notarile ed oltre.

Come FABI auspichiamo che si apra un confronto sulle suddette problematiche per ricercare le soluzioni migliori, in modo da tutelare le professionalità e creare quelle sinergie necessarie e tanto auspiccate dalla stessa Intesa Sanpaolo.

Napoli, 8 Febbraio 2019