

**DIREZIONE REGIONALE PIEMONTE:
I GESTORI NON DEVONO SOLO PIANIFICARE LE LORO ATTIVITA'
DEVONO ANCHE PREVEDERE IL FUTURO!!**

La più recente iniziativa della Direzione Regionale Piemonte (così almeno è stata presentata in alcune **filiali Personal**) lancia una vera e propria sfida al futuro e soprattutto al senso del ridicolo. Non basta più la reportistica giornaliera (quando non oraria), **adesso dai lavoratori si pretendono capacità divinatorie.**

Le disposizioni, talvolta orali, talvolta scritte (abbiamo le mail che conserveremo con cura) chiedono di prevedere quanto risparmio amministrato potrà essere trasformato in gestito, quante Gestioni Patrimoniali potranno essere smontate e convertite in nuovi collocamenti, quante polizze trasformate solo per fare nuove commissioni. Contestualmente vanno pianificati i collocamenti che si pensa di realizzare ogni mese fino ad ottobre. Le capacità di predire il futuro dei gestori, seppure strabilianti, non si spingono, evidentemente, oltre i 4 mesi.

Sospettiamo che le prossime campagne riguarderanno la proposta ai clienti di acquistare App (ovviamente a pagamento) dove i gestori faranno le previsioni del tempo e dell'oroscopo. Sarà anche per queste doti da prestigiatori e da maghi che presto verrà fatto pagare a parte il loro servizio di consulenza.

Vorremmo chiedere (senza polemica) cosa ne pensano i sindacati firmatari di questo nuovo salto di qualità nel pungolamento dei gestori.

L'accordo sulle pressioni commerciali, alla fine, prevedeva un solo esempio di comportamenti censurabili: la continua richiesta di report. L'azienda ha già chiarito (si vedano vari comunicati unitari) che non è vietata la reportistica (**avevamo capito male**), ma solo la sua "ridondanza". Immaginiamo che, siccome l'accordo si riferiva alla reportistica a consuntivo (che i responsabili, volendo, possono verificare in ogni momento, senza bisogno di vari fogli excel), **la reportistica futuristica resti al di fuori del perimetro dell'accordo stesso.**

Resta il fatto che il "modello" imperante si riassume, sinteticamente, nell'incessante martellamento sugli obiettivi assegnati, la spasmodica insistenza sugli appuntamenti e nel taglio continuo delle postazioni di cassa. **Il risultato finale è la crescente, deleteria e insopportabile esasperazione di lavoratori e clienti.**

Ai consulenti possiamo dare per ora consigli concreti e pragmatici per fornire i dati richiesti: tirate i dadi e moltiplicate per un milione, per ogni prodotto che va nel monitoraggio. Saranno cifre inaffidabili, ma vi consentono di prendere tempo e farvi le ferie tranquilli. Farete un figurone, in linea perfetta con i manager strapagati che vi chiedono queste idiozie.

A questo punto però, e in modo più serio, ci rivolgiamo a tutti i lavoratori: **fino a quando siete disposti a tollerare tutto questo?** Aspettiamo vostri commenti e segnalazioni; noi, dopo l'estate, vi faremo delle proposte per reagire a questa situazione.

C.U.B.-S.A.L.L.C.A. Intesa Sanpaolo R.S.A. Torino

www.sallcacub.org

sallca.cub@sallcacub.org

<http://www.facebook.com/SALLCACUB>

Sede Legale: Milano - Viale Lombardia 20; tel. 02/70631804; fax 02/70602409

Sede Operativa: Torino - Corso Marconi 34 tel. 011/655897 fax 011-7600582 cicl.in p. 22-7-2016