

ISP Casa: giù la maschera

Nel commentare il recente accordo su ISP Casa ci eravamo ripromessi di parlare della realtà di questa piccola azienda del gruppo Intesa Sanpaolo.

ISP casa nasce circa tre anni fa, assumendo professionisti del settore immobiliare con patentino per esercitare la professione.

Sin dall'inizio ci sopraggiungevano notizie di una gestione dirigenziale sommaria e con poche competenze che andava a discapito dei lavoratori .

I lavoratori sono stati più volte vessati e offesi nelle riunioni pseudo plenarie in rete, sentendosi dire che devono ringraziare i colleghi più performanti che gli pagano lo stipendio (se queste affermazioni sono state fatte non ci pare neppure il caso di commentarle). Aggiungiamo anche che a tutte le ore del giorno e della notte, comprese le festività, arrivano mail di sollecito e incitamento al budget. **Inutile ricordare che, così come per la rete Intesa Sanpaolo, nessun lavoratore ha firmato un budget ed è tenuto a raggiungerlo.**

Nel loro operare quotidiano i lavoratori si trovano a svolgere un lavoro duplice: ci giungono notizie che, a fine giornata lavorativa, debba essere redatto un rapportino che riepiloghi le attività svolte, che la giornata stessa si svolga in parte in ufficio, a fare lavoro di segreteria, e parte obbligatoriamente fuori a girare come postini e venditori del Folletto (con tutto il rispetto per chi fa quel lavoro) ad elemosinare pseudo notizie.

Ci permettiamo di sollevare il dubbio che mettere letterine nelle cassette della posta, intrattenersi con portieri, negozianti, edicolanti e barman per avere notizie utili su immobili in vendita, potrebbe costituire violazione della nuova normativa sulla privacy (legge n.163/2017 ora attuativa).

Questo metodo obsoleto viene usato da agenti junior di 20 anni o senza esperienza nelle agenzie di quartiere e non da agenti 40/50 enni, senior, formati e preparati.

Altra nota dolente sono le segnalazioni, dalla Banca a ISP Casa, di clienti che vogliono o pensano di porre in vendita il proprio immobile e/o acquistarne uno. Queste notizie vengono gestite come strumento di discriminazione, non distribuite democraticamente a disposizione di tutti, ma solo ad alcuni e non ad altri. Ovviamente sono informazioni che costituiscono potenziali fattori di fatturato e raggiungimento del famigerato budget.

Gli agenti meno performanti vengono tormentati e denigrati con l'assegnazione di budget assurdi, senza nessuna logica, uguali per tutti, senza tener conto delle città di appartenenza e zone di competenza, laddove nel mondo immobiliare tutti sanno che le situazioni differiscono tra le varie città e, al loro interno, in alcune località addirittura tra via e via.

Non sappiamo se alcune scelte aziendali siano frutto di valutazioni meditate o di scarsa conoscenza del lavoro da parte della dirigenza. La decisione di lavorare con un mono prodotto (vendita di immobili residenziali tra privati) rinunciando al mercato delle nuove costruzioni (appena sfiorato e mal gestito, infatti il 90% degli addetti ai lavori non sa cosa sia per esempio il Dlgs 122/05 e come applicarlo), a quello del mondo commerciale e industriale, nonché alle locazioni (secondo la dirigenza rischiose per la reputazione), riduce le opportunità di business.

L'elenco delle tematiche su cui la dirigenza di ISP Casa si mostra lacunosa potrebbe proseguire con le dismissioni, complessi immobiliari, frazionamenti, cantieri, ecc.

Si millanta l'uso del metodo americano (cosa non fruibile in Italia, per morfologia e leggi attuali), ma se non si conoscono nemmeno gli attuali metodi Italiani, come si può solo pensare di copiare il metodo americano?

Sono state create, sempre secondo la dirigenza, delle figure chiamate "trader", pensando di aver fatto innovazione, ma queste figure arcaiche nel mondo immobiliare si chiamano coordinatrici e le usava già un noto gruppo immobiliare nel 1961, supportate da un contratto di lavoro di segreteria; ad oggi, oltre tutto, non ci risulta questo ruolo nell'organigramma della società.

Infine nutriamo qualche perplessità su iniziative pubbliche e comunicazioni (che hanno la forma di volantini interni, ma è da dubitare che restino tali) che lasciano trasparire al consumatore un legame tra le due realtà (immobiliare e banca), a fronte delle norme in materia di separazione, come quelle previste dalla legge 141/2010.

Abbiamo voluto fare una disamina di quanto accade in azienda dopo la firma di un accordo sindacale che prevede la possibilità di entrare in Intesa Sanpaolo da parte degli attuali dipendenti di ISP Casa. Il sottinteso è che se le cose non vanno bene è perché nella truppa c'è personale inadeguato. **Ma se ad essere inadeguati fossero i "generali"?**

Forse il vero problema sta nella necessità di avere al vertice di ISP Casa dirigenti veramente competenti in campo immobiliare?

C.U.B.-S.A.L.L.C.A. *Intesa Sanpaolo*

www.sallcacub.org sallca.cub@sallcacub.org

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

cicl in p. 3-9-2018