

VUOLSI COSI' COLA' DOVE SI PUOTE CIO' CHE SI VUOLE, E PIU' NON DIMANDARE

Forse non c'è frase più adatta di quella pronunciata da Virgilio al traghettatore Caronte, nel terzo girone dell'Inferno, per rispecchiare la situazione in cui si sono venuti a trovare i colleghi delle Filiali Imprese di Intesa Sanpaolo.

Intesa Sanpaolo, ogni anno, per spingere alcuni prodotti, annuncia che chi raggiungerà il budget comunicato sarà premiato con un riconoscimento economico variabile a seconda della percentuale di raggiungimento.

Spesso tali iniziative sono normate da accordi sindacali che però non riescono mai ad impedire larghi margini di discrezionalità all'azienda, in particolare sui budget: **anziché tentare improbabili operazioni per regolare le competizioni decise dall'azienda, il mestiere del sindacato dovrebbe essere quello di contrattare il più possibile quote salariali certe ed a beneficio di tutti.**

Quest'anno i prodotti assicurativi sono tra quelli a cui l'azienda tiene molto e quindi sono stati oggetto di un eventuale premio al raggiungimento del budget assegnato.

Fino a qui niente di anomalo rispetto all'ormai consueto standard aziendale con cui purtroppo dobbiamo convivere.

Nel mese di novembre, a circa 45 gg. dal fine anno, il budget delle Filiali Imprese è misteriosamente cambiato, senza preavviso e soprattutto senza nessuna comunicazione, alzando sensibilmente l'asticella del traguardo.

Solo i direttori più attenti, facendo il confronto con il mese precedente, si sono accorti di tali variazioni che possiamo sintetizzare:

- Aumento del budget per i premi incassati
- Aumento del budget per le commissioni retrocesse

Cosa sia successo esattamente è difficile da capire, ma sicuramente riconducibile all'approssimazione con cui l'azienda imposta questi sistemi incentivanti e li rendiconta periodicamente. Mentre il regolamento parlava di premi "di nuovo rischio", il rendiconto periodico conteggiava anche le

mensilità delle polizze 2017, gonfiando i risultati e illudendo i “contendenti” sul buon esito dei loro sforzi. Sforzi che si sono protratti fino almeno a novembre inoltrato.

Citando una frase del meno nobile Andreotti – a pensar male si fa peccato ma si indovina - rileviamo che in base ai rendiconti periodici diffusi (tardivamente) moltissime Filiali Imprese sembravano potenzialmente in grado di raggiungere i budget, in misura ben superiore alle filiali Retail e Personal. Non è la prima volta che chi inventa queste gare sbaglia i conti perché si avvale di sistemi astrusi e inadeguati e poi non esita a correggere il tiro in corsa, con pieno disprezzo delle regole che loro stessi hanno introdotto.

Infatti i budget sono stati rivisti al rialzo per sterilizzare l'effetto dei premi riconducibili a contratti siglati nel 2017, ma per quasi l'intero 2018 i colleghi hanno “corso” avendo in mano carte truccate.

Tale comportamento, esecrabile per moralità in quanto cambia in vista del traguardo i numeri finali, è perfettamente in linea con lo spirito aziendale, che non tiene per niente conto dei dipendenti e delle loro aspettative e non è contestabile se non, forse, da chi ha firmato gli accordi in materia. Ma non abbiamo alcuna aspettativa nei confronti dei sindacati firmatari, che non hanno alcuna intenzione di contrastare le politiche incentivanti, né le sanno comprendere o padroneggiare.

Comunque ancora una volta tale comportamento ribadisce che, se ancora qualcuno non lo avesse capito, si deve cambiare l'atteggiamento con cui i lavoratori si pongono nei confronti delle politiche aziendali: abbiamo imparato sulla nostra pelle che la trasparenza non abita qui.

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

www.sallcacub.org

sallca.cub@sallcacub.org

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

f.i.p. 13.12.2018