

Intesa Sanpaolo: una corsa senza tregua

Si susseguono nell'ambito del Gruppo accordi e iniziative sotto la martellante regia dell'azienda, che procede come un caterpillar nella costruzione di una macchina forgiata sulle proprie esigenze. L'integrazione dell'accordo sugli esodi, con le modifiche apportate alla legge Fornero, è l'ultima tappa della vicenda. Con l'accordo sale di altre 1.600 unità il numero di coloro che lasciano il Gruppo anticipatamente, che, aggiungendosi ai 9.000 precedenti, **arrivano così' a 10.600** da quando è stato deliberato il salvataggio delle due banche venete con (molti) soldi pubblici.

La grande fuga è compensata dall'impegno aziendale alla risibile cifra di 150 assunzioni, che si aggiungono alle 1650 già previste, da effettuarsi non prima del secondo semestre 2021: **un piano che si configura esplicitamente come un salasso di personale, con blocco del turn-over.**

E del resto nulla di meglio può venire da un'azienda che punta le sue carte prevalentemente sulla riduzione dei costi del personale e **sullo smantellamento progressivo della rete fisica**, da rimpiazzare con il ricorso al digitale, i servizi da remoto e la crescita di Banca 5, sul circuito delle tabaccherie. Tutto questo si svolge in un contesto dove restano fortissime le pressioni commerciali, tese soprattutto a recuperare conto economico, sia tramite l'offerta di prodotti di tutela assicurativa (ma organizzare il tutela day nei giorni di pagamento dell'IMU non è proprio il massimo...), sia attraverso il ritorno della raccolta sul risparmio gestito, accoppiato al servizio di consulenza evoluta, dopo un 2018 molto critico e **la chiusura di numerosi fondi a finestra, che, giunti a scadenza, hanno fornito risultati deludenti o registrato perdite patrimoniali.**

Pressioni commerciali che non conoscono sosta e stanno pregiudicando in via permanente il clima aziendale (con utilizzo di toni sempre più autoritari) e la serenità professionale di tutti coloro che lavorano in rete.

A fronte di una situazione che continua ad assomigliare ad un bollettino di guerra, con comunicati sindacali che descrivono tutti la stessa drammatica tensione su risultati, metodo, imposizioni e minacce, **registriamo il totale fallimento degli accordi e delle commissioni con cui si è provato ad affrontare il problema, senza aggredirlo in modo frontale, ma aggirandolo con varie furbizie.**

E' chiaro che finché non si aprirà una fase conflittuale sulla base di una piattaforma seria, discussa con i lavoratori, per obiettivi concreti ed esigibili, tutto finirà in chiacchiere. E continueremo a dover leggere mail come quella che ci ha segnalato un lavoratore, dove un Capo Area, tra i tanti in cerca di visibilità, così incita i suoi sottoposti nell'occasione del recente collocamento della obbligazione Cassa Depositi e Prestiti:

“La proposta commerciale ai nostri clienti dovrà essere TASSATIVAMENTE CONFEZIONATA prevedendo il rapporto di uno a due fra obbligazione e nuovo flusso RG, preferibilmente su UNIT. Se il cliente si dimostrasse non disponibile ad accettarla insisteremo...IL PROCESSO VA FATTO COSI', SENZA SEMPLIFICAZIONI”.

Evidentemente c'è ancora molta strada da fare prima di arrivare ad un modello di consulenza serio e professionale: siamo invece oberati da obiettivi di collocamento stratosferici che non fanno i conti con la mediocrità dei risultati mediamente ottenuti con il gestito, il livello insostenibile dei costi applicati, l'insoddisfazione della clientela, cui si propongono continui restyling di prodotto per spostare il problema nel tempo.

Non saranno le firme sui “protocolli etici e sostenibili” a difendere la vivibilità del clima aziendale e meno che mai la condivisione con l'azienda di sistemi incentivanti che alzano la concorrenza tra i lavoratori e tra le filiali, tra le Aree e le Direzioni territoriali. **Servirebbe un'azione di contrasto culturale e sindacale, accompagnata da estesi e coinvolgenti giri di assemblee** su questo specifico tema, finalizzata ad aprire una vertenza per obiettivi e risultati concretamente esigibili. Ma i sindacati firmatari non andranno su questo terreno.

Continuate a segnalarci quello che avviene nelle vostre realtà e utilizzeremo tutti gli strumenti di cui disponiamo per contrastare il degrado lavorativo.

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

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

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