

BARRESE CI INSEGNA A COGLIERE LE OPPORTUNITA'

Commentiamo con un certo ritardo il livecast di Stefano Barrese del 6 marzo, anche perché, prima di farlo, volevamo vedere il video, reso disponibile per poco tempo lunedì 9 marzo, per poi venire misteriosamente rimosso, impedendo alla maggior parte dei colleghi di poter apprezzare le perle di saggezza dispensate dall'effervescente responsabile della Banca dei Territori.

Non vogliamo fare un riassunto degli alati concetti espressi in 15 minuti di esternazioni, ma concentrarci sul momento più elevato delle stesse.

La sera del 5 marzo avevamo scritto al Ceo Messina ed alle funzioni di Tutela Aziendale per chiedere interventi più incisivi per difendere la salute dei lavoratori e per chiedere la fine delle pressioni commerciali, evidenziando anche alcune inqualificabili sollecitazioni a collocare le polizze salute.

Ed ecco che il mattino dopo Barrese, snocciolando i quattro pilastri dell'azione commerciale, viene a spiegarci che l'attuale contingenza può creare un terreno favorevole per proporre le polizze salute.

Non siamo così egocentrici da pensare che volesse essere una risposta alle nostre osservazioni, ma certamente le affermazioni di Barrese suonano come un'autorevole approvazione per le sollecitazioni che avevamo segnalato.

Dobbiamo ringraziare il dott. Barrese per aver fatto cadere una volta per tutte il velo di ipocrisia sul tema delle pressioni commerciali: per anni i sindacati firmatari, quando sollevavano il problema, si sono sentiti raccontare la barzelletta che dai vertici non arrivano pressioni, **ma che sono i responsabili intermedi che non capiscono i messaggi**, li interpretano male e li realizzano peggio, ricorrendo anche ad inutili reportistiche per sollecitare il raggiungimento degli obiettivi.

Ora è chiaro da chi arrivano le direttive!

L'enfatizzazione, in questa situazione, di un prodotto come le polizze salute appare non solo eticamente discutibile (per usare un eufemismo), ma anche fuori dalla realtà. L'emergenza Coronavirus ha chiarito che in questi casi non servono polizze e sanità privata, ma **investimenti nella sanità pubblica**, l'unica in grado di affrontare queste situazioni.

Dobbiamo però riconoscere che l'emergenza Coronavirus un'opportunità effettivamente la offre: è in questi casi che si possono valutare pienamente le persone, i comportamenti e le strategie. I gestori che, in questi giorni, hanno deciso di cancellare gli appuntamenti, hanno mostrato più acume di chi ha continuato, imperterrito, a straparlare di budget.

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

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

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