



## CONTRATTI MISTI:

### AD OGNI SALTO, L'AZIENDA ALZA L'ASTICELLA

Il 1<sup>^</sup> febbraio 2017 Intesa Sanpaolo firmava con i sindacati un accordo per fare ripartire i pre-pensionamenti volontari incentivati. Corollario dell'accordo era l'inizio della sperimentazione di un nuovo rapporto contrattuale: i **contratti misti**, due giorni la settimana da dipendente, tre giorni da lavoratore autonomo con contratto d'agenzia. Doveva riguardare un massimo di 400 nuovi assunti e 150 trasformazioni per addetti già in servizio: la sperimentazione doveva durare fino al 31.12.2018.

E' passata molta acqua sotto i ponti, la sperimentazione non è mai finita e i contratti misti sono diventati il principale canale di inserimento per sostituire gli esodati in uscita dalla rete.

Nel periodo 1/10/2020-30/04/2022, per esempio, sono stati assunti 794 contratti misti. A giugno 2022 risultavano in servizio **829** colleghi con contratto misto e **106** stagisti. L'azienda ha fatto di tutto per peggiorare la situazione dei colleghi, in particolare quelli di nuova assunzione, sradicati dal loro contesto territoriale, riassegnati in regioni distanti, sfruttati come tappabuchi durante lo stage, destinatari di portafogli inadeguati per garantire redditi sufficienti, a fronte di affitti succhiasangue.

Nessuna richiesta ragionevole è stata accettata: i locali dove svolgere l'attività, la possibilità di sfruttare il marchio, l'autonomia nelle condizioni applicate ai clienti, l'assegnazione in ambiti limitrofi alla residenza, l'estensione della gamma dei prodotti vendibili, le procedure informatiche utilizzabili e così via.

Naturale che alla scadenza del primo biennio la maggioranza dei colleghi chiedesse di passare a full-time: neanche l'incentivo una tantum di 5.000 euro introdotto a giugno 2021 è bastato a fare cambiare idea.

E dunque l'azienda è passata a vie di fatto. **Ha disdetto il contratto misto** a dicembre 2022 ed ha introdotto le sue nuove regole a partire da febbraio 2023, **sopprimendo la clausola** della possibile conversione in contratto ordinario dopo i primi due anni. Tutto senza contrattare niente con nessuno.

Ma non bastava azzerare la principale condizione di tutela posta al contratto "sperimentale", a danno di chi deve ancora "entrare". Si voleva **alzare l'asticella anche a chi era già contrattualizzato** e rendergli più dura la vita, perché resti chiaro che ad ogni giro di giostra l'azienda può chiedere di più.

Ed ecco quindi che un elemento chiave dell'assetto retributivo globale del "lavoratore autonomo" a contratto misto in ISP (l'incentivo annuale) viene legato ad un nuovo parametro di KPI.

Dalla lettera inviata ai colleghi si apprende che la "premieria sui comportamenti (lett. c. dell'Allegato 1 – TABELLA ECONOMICA del contratto di agenzia in essere)" per il 2023 includerà anche al punto 10 il parametro 3.9: "Clienti con tre classi di cross-selling".

Tornando all'italiano corrente, significa che per avere il premio **almeno il 15% dei tuoi clienti deve avere almeno un prodotto di ognuno dei tre ambiti** (Investimento – transazionale -- assicurativo). Quindi non bastano gli altri 11 parametri del sistema KPI, che in qualche modo rispecchiano la regolarità dell'attività (formazione, recessi, adeguatezza Mifid, presenza di proposte OAD/OFS, ecc.), ma si include un parametro che non è "sotto controllo" da parte del consulente, bensì dalla propensione e dall'orientamento commerciale della sua clientela.

Sale quindi il **rischio di vedere "saltare" questa voce**, molto significativa, del compenso retributivo; oppure di dover faticare molto di più per collocare, ad ogni costo, una tripletta di prodotti "vetrina", che hanno l'unico scopo di riempire la casella, con possibili e deleterie forzature commerciali.

Ancora una volta l'azienda decide unilateralmente sul destino dei suoi addetti e impone il suo tallone di ferro.

E' un atteggiamento intollerabile, che la dice lunga sull'"attenzione alle persone" che contribuiscono ogni anno ai suoi stratosferici risultati.

Tutto questo rende assolutamente urgente e indifferibile **un radicale ripensamento** del contratto misto, che affronti **tutti i problemi emersi** e ne ottenga finalmente **la soluzione**: nell'ambito della vertenza di gruppo che la fine delle assemblee dovrà necessariamente sancire.

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

[www.sallcacub.org](http://www.sallcacub.org)

[sallca.cub@sallcacub.org](mailto:sallca.cub@sallcacub.org)

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

f.i.p. 2.4.2023