

Intesa Sanpaolo, ecco i territori in rivolta per le «pressioni»

MAL DI BUDGET

Toscana, Umbria, Marche. I più arrabbiati sono quelli del Centro Italia. Ma arrivano anche dure prese di posizione dal Friuli. In alcune filiali locali di Intesa Sanpaolo ci sono molti "mal di budget". Emerge dai comunicati sindacali, che segnalano forte disagio per le pressioni commerciali.

Toscana-Umbria

Nel comunicato del 2 luglio, Fabi-First Cisl-Fisac Cgil-Uilca e Unisin, fanno un resoconto del confronto trimestrale dei rappresentanti sindacali regionali con la direzione Toscana-Umbria di Intesa tenutosi il 29 giugno. «Riteniamo assolutamente inammissibile banalizzare in questo modo il tema delle pressioni commerciali derubricandolo, al massimo, ad un "fastidio....." – si legge nella nota -. Ogni giorno i colleghi ci rappresentano il loro disagio, dovuto a richieste pressanti di appuntamenti commerciali, controllo ossessivo delle agende, rendicontazioni continue del venduto». Viene segnalato «un triste primato assoluto della nostra DR: ad oggi circa la metà delle segnalazioni pervenute alla casella IOSEGNALO provengono da Toscana/Umbria». Il riferimento è alla casella email iosegnalo@intesasanpaolo.com a cui dipendenti e sindacati possono fare segnalazioni alla commissione politiche commerciali del gruppo.

Marche e Friuli

In un comunicato congiunto del 25 giugno, il coordinamento dei sindacati Intesa area Marche sottolinea tra l'altro che «vengono convocate continue riunioni commerciali con preavviso ridottissimo, che costringono a rivoluzionare le agende all'ultimo minuto. Queste riunioni, nella maggior parte dei casi, non danno alcun valore aggiunto». E si evidenzia: «Spesso le richieste vengono accompagnate da velate minacce e in taluni casi hanno superato ogni limite!». Più duro il comunicato del coordinamento dei sindacati Intesa del Friuli del primo giugno: «È ora di curare le (de)pressioni commerciali», il titolo. Poi continua: «Con il progressivo miglioramento della situazione pandemica, ha ripreso vigore l'esasperata ed incontrollata "pressione alla vendita". Appuntamenti, collocamenti, polizze... "quanto hai fatto?" e "quanto credi di fare?" Sempre più colleghi ci chiedono fino a dove l'azienda possa spingersi».

I sindacati nazionali

Che dicono a tal proposito i rappresentanti nazionali dei sindacati nel gruppo IntesaSanpaolo? «Le pressioni commerciali stanno diventando molto pesanti e l'organizzazione del lavoro è sempre più improntata alla vendita», conferma Silvia Boniardi, segretario responsabile Uilca gruppo Intesa Sanpaolo, storica sindacalista dell'azienda. E aggiunge: «Dopo la fusione con Ubi, è stata costituita in aprile la nuova commissione

per le politiche commerciali di gruppo. In pochi mesi sono arrivate una trentina di segnalazioni». Conferme pure da Giuseppe Milazzo, segretario nazionale Fabi e per anni coordinatore della sigla nel gruppo Intesa: «I colleghi di Intesa sono insoddisfatti delle continue pressioni alla vendita. La commissione appena insediata è un buon inizio se può intervenire sulle segnalazioni di comportamenti non coerenti».

La replica della banca

Ecco la posizione della banca: «Tra le prime attività compiute dal tavolo sindacale dopo l'incorporazione (di Ubi, ndr) c'è stata anche quella di costituire una commissione politiche commerciali e clima aziendale congiunta banca-sigle sindacali (innovando quelle già esistenti da tempo in Intesa e Ubi) che può analizzare le segnalazioni circa i comportamenti non coerenti con i valori del gruppo trasmesse anche dalle organizzazioni sindacali, garantendone il costante monitoraggio e che può formulare eventuali proposte di azioni positive finalizzate a prevenire situazioni di criticità. Conseguentemente le persone dispongono di tutti gli strumenti utili a segnalare eventuali situazioni di "disagio" e il sindacato ha gli strumenti per poter verificare che l'azienda intervenga positivamente».

— V.D'A.

v.dangerio@ilsole24ore.com

© RIPRODUZIONE RISERVATA





Intesa Sanpaolo. Un ingresso dell'istituto di credito