



**Il 4 maggio avevamo scritto: CAMPIONI, SUPEROI O PERSONE?  
OGGI I COLLEGGI SONO CERTAMENTE SFINITI, ESAURITI E ANCHE  
MALTRATTATI**

L'Azienda negli ultimi tempi ha dimostrato di non avere troppo a cuore le sorti e la salute delle "sue donne e dei suoi uomini". I numerosi casi di colleghi che hanno accusato malori o colpiti da depressione e attacchi di panico, a causa dei carichi di lavoro e di stress conseguente, ne sono la testimonianza.

E' ormai evidente la sottovalutazione aziendale dei problemi e la negazione della evidenza: questo atteggiamento non agevola alcuna soluzione.

In tutto questo *baillame* i clienti devono abituarsi in fretta ad operare da remoto e devono augurarsi di non avere intoppi, pena ore e ore di fila nelle filiali.

Come è stato possibile non prevedere che misure così drastiche ed in contemporanea avrebbero generato caos e disagio sia ai colleghi che ai clienti?

L'Azienda, le scorse settimane, attraverso propri interventi in alcune testate locali si è impegnata a risolvere tutti i problemi segnalati dai clienti di alcuni territori, attribuendo alle criticità emerse carattere di località: i problemi sono gli stessi in tutta Italia come dimostrano le decine di comunicati pubblicati dalle Organizzazioni Sindacali negli ultimi due mesi (alcuni provenienti da questo nostro coordinamento).

È solo grazie al grande impegno di TUTTE le lavoratrici e TUTTI i lavoratori se gli "inconvenienti" della fusione hanno avuto un impatto contenuto per la clientela.

E Inoltre, come se non bastasse, si continuano a chiudere e accorpare filiali (sono previste chiusure a luglio, ottobre e dicembre) senza nemmeno prendere in considerazione l'installazione di nuove postazioni, con i colleghi che si ritrovano a girare per la filiale con il PC portatile in mano alla ricerca di una scrivania libera e senza la dovuta igienizzazione...

In queste nuove grandi "filiali pollaio", grazie all'accorpamento di differenti Unità Operative (anche fino a 4), la privacy dei nostri clienti non è garantita e spesso non sono rispettate neanche le previste disposizioni sul distanziamento ed altre norme relative alla tutela della salute e della sicurezza che si riscontrano anche in uffici interni e filiali non accorpate.

**A 70 giorni dalla fusione restano importanti lacune di formazione, normative e organizzative. Registriamo zone con evidente carenza di organico. Nelle Marche non ci sono uffici o filiali che non abbiano problemi consistenti! E Il clima è davvero diventato invivibile.**

Come se nulla fosse, le pressioni commerciali non si sono mai fermate e stanno progressivamente ritornando ad essere insostenibili.

A distanza di soli due mesi dalla fusione è tornato il famigerato crash program per le filiali non in linea con gli obiettivi, molto difficili da raggiungere in tempi normali, impossibili e assurdi nel mezzo di una malandata migrazione e allegate ristrutturazioni.

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 servono solo a sottrarre tempo alle mille incombenze.

Spesso le richieste vengono accompagnate da velate minacce e in taluni casi hanno superato ogni limite!

Vengono pretesi **cinque appuntamenti al giorno** da parte dei gestori. Al tal proposito è bene ricordare che non esiste alcuna normativa o regolamento aziendale che impone un numero minimo di appuntamenti, e che vanno invece programmate nell'agenda TUTTE le attività che un gestore svolge durante la giornata: attività amministrative, gestione delle pratiche, gestione del post vendita, archiviazione, formazione etc.

Non ci devono essere **budget individuali** e nessun obbligo di risultato. Sono esclusi da ogni previsione contrattuale. Inoltre le normative Mifid e i regolamenti IVASS impongono che i prodotti finanziari ed assicurativi venduti siano adeguati alla clientela, per evitare vendite "forzate" ai fini del raggiungimento del budget. Un comportamento scorretto che espone il collega (e la banca) a possibili contenziosi.

Ogni rilevazione delle vendite viene effettuata tramite gli strumenti aziendali ufficiali. **Richieste quotidiane dei risultati realizzati tramite mail, fogli excel, telefonate, whatsapp, Skype, etc. sono uno strumento di pressione commerciale finalizzata alla vendita e pertanto vietate.** Idem le previsioni di vendita per il futuro.

Ricordiamo che si è da poco insediata la Commissione Politiche Commerciali e che i comportamenti scorretti possono essere segnalati alla casella di posta elettronica [iosegnalo@intesanpaolo.com](mailto:iosegnalo@intesanpaolo.com); la segnalazione può essere effettuata dal collega o per il tramite delle Organizzazioni Sindacali.

**Il 6 luglio incontreremo la Direzione Regionale Emilia Romagna – Marche. Per quanto ci riguarda sarà l'occasione per rimarcare tutte le difficoltà vissute quotidianamente dalle colleghe e dai colleghi, Pretendiamo che l'azienda si presenti con risposte adeguate che dimostrino concretamente se e quanto veramente tiene alle proprie donne ed ai propri uomini!**

25 giugno 2021

Coordinatori territoriali Area Marche ISP

FABI.... FIRST-CISL..... FISAC-CGIL UILCA UNISIN