



Coordinatori Territoriali e Rsa IntesaSanpaolo Area F.V.G.

## È ORA DI CURARE LE (DE)PRESSIONI COMMERCIALI

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. Cerchiamo quindi di fare un po' di chiarezza:

### **AGENDE**

**Ribadiamo che non esiste alcun regolamento aziendale sul nr. minimo di appuntamenti da programmare giornalmente.**

Un bravo gestore deve programmare nella propria agenda non solo gli appuntamenti con i clienti ma TUTTE le attività che svolge: formazione, attività amministrative come successioni, archivio, pratiche di finanziamento, telefonate per la programmazione delle giornate successive, etc.

L'art. 38 del CCNL prevede per il dipendente l'obbligo di garantire una collaborazione attiva ed intensa secondo le direttive dell'azienda. **Le richieste di incontro sono obiettivi a cui tendere ma certamente non possono essere risultati da garantire e sui quali essere giudicati.**

### **VENDITE**

**Non ci devono essere budget individuali e nessun obbligo di risultato.** 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 espone il collega (e la banca) a possibili contenziosi. Le contestazioni disciplinari purtroppo poi arrivano e i richiami alla normativa sono precisi e puntuali, come le sanzioni erogate: tutti i colleghi devono essere a conoscenza che **nessuno ha mai subito provvedimenti disciplinari per non aver raggiunto risultati commerciali piuttosto ne ha ricevuti per aver raggiunto risultati commerciali in modo sbagliato.**

### **REPORTISTICA**

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

Questo concetto è stato chiaramente espresso in una mail indirizzata ai Direttori Commerciali, Direttori di Area e Direttori di Filiale dalla Direzione Personale e Direzione Compliance esattamente un anno fa...

### **STRAORDINARI**

Il nuovo sistema di rilevazione delle presenze lascia al singolo collega e al suo responsabile la segnalazione delle maggior prestazioni/lavoro straordinario, nulla viene più segnalato automaticamente. Come da disposizioni aziendali, Vi invitiamo quindi ad inserire in *segreteria on line*, tutte le prestazioni aggiuntive (STM straordinario manuale per attività urgenti e indifferibili – PAO prestazione attività ordinaria per maggiori prestazioni riconducibili ad attività ordinaria) e a segnalarci eventuali "disonomie" in modo da permetterci di intervenire immediatamente presso la direzione del personale.

Ricordiamo che da poco si è insediata la Commissione Politiche Commerciali. Le segnalazioni di comportamenti scorretti possono essere inoltrate alla casella [iosegnalo@intesasanpaolo.com](mailto:iosegnalo@intesasanpaolo.com) direttamente dal dipendente ma **anche per il tramite delle OOSS**. Invitiamo pertanto a segnalare tempestivamente al vostro rappresentante sindacale ogni comportamento difforme.

**" ...Le relazioni in Azienda devono essere basate sulla fiducia reciproca e sul rispetto della personalità e dignità, anche professionale, nonché della privacy di ciascuno.."**

**Serve un cambiamento nei comportamenti dal basso per vedere un'inversione dall'alto.**

Udine, 1 giugno 2021

I Coordinatori Territoriali e Le Rappresentanze Sindacali Aziendali  
IntesaSanPaolo Area Friuli Venezia Giulia

Fabi      First-Cisl      Fisac-Cgil      Uilca-Uil      Unisin Falcri-Silcea-Sinfub