



## **CAMPIONATO DI CALCIO E VITTORIE AZIENDALI!**

Si è da poco concluso un campionato di calcio dove, per un solo punto di differenza, una squadra ha conquistato uno scudetto sofferto ma importantissimo. Per vincere servono gioco di squadra, fiducia, orgoglio di appartenenza, rispetto dei ruoli e l'alchimia dei risultati si raggiunge valorizzando chi gioca per la propria squadra.

Anche noi abbiamo vinto il nostro campionato! Anzi, lo abbiamo stravinto.

Campioni d' incasso ...ma a che prezzo?

Abbiamo raggiunto quasi nove miliardi di utili! Nove miliardi! Dopo Unicredit con 9,7 mld. e prima di BPM con 1,92 mld. Forse però abbiamo perso il senso della misura. Stiamo parlando di miliardi di euro; per avere l'esatta percezione del risultato, dovremmo contare uno per uno gli euro che servono per fare un miliardo. Ricordiamoci anche che veniamo pagati per svolgere al meglio il nostro lavoro, in base alle nostre competenze, e non per soddisfare la bulimia di soci e azionisti che anelano solo profitti. Non siamo qui a scrivere che vorremmo premi più soddisfacenti e più equità distributiva, anche se lo rimarchiamo. Né per pretendere un mondo migliore che nessuna utopia politica riuscirà mai a raggiungere o realizzare.

Siamo qui, con concretezza, a invitare chi pensa di stare guidando questa nave verso porti ancora più dorati di quelli appena raggiunti, a ricordare che il mondo è pieno di Titanic.

**Richieste Irrealistiche e Mancanza di Rispetto**

Chiedere il 120% in più di budget già irrealizzabili, o comunque dove scrivere "sfidanti" significa anche lanciare incitamenti vuoti di qualsiasi logica, intrisi solo di retorica e cieca avidità. Perseguire queste linee vuol dire non avere rispetto delle proprie persone, non avere rispetto dei propri clienti e forse neppure le dovute attenzioni verso le regole o le leggi.

Sicuramente per comprendere questi concetti qualcuno ha bisogno di esempi concreti di quanto stiamo denunciando. Ma noi non siamo qui solo per "volare alto"; abbiamo tutti gli esempi che servono per illuminare la visione di chi pensa di aumentare gli utili scrivendo un numero su un foglio di carta.

**Esempio concreto di pressioni irrealistiche:**

Un portafoglio medio di 36 milioni di attività finanziarie con circa il 70% investito in raccolta gestita (25 milioni) tra fondi, polizze, ecc. Ogni anno ci viene richiesto di riquilibrare con prodotti mediamente a 5 anni e penali di uscita circa il 30% della raccolta gestita (circa 7 milioni). Questo dimostra che il portafoglio viene "girato" integralmente ogni 3 anni e mezzo. Essendo portafogli prevalentemente obbligazionari,

l'unico motivo di tale turnover è la ricerca spasmodica di commissioni di collocamento a discapito della SOSTENIBILITÀ tanto conclamata.

#### Modello di Servizio e Perdita di Fiducia

Un'altra piccola considerazione sul modello di servizio: la nostra agenda è sempre focalizzata sulla programmazione futura. Negli ultimi mesi, per poter ottemperare ai quantitativi richiesti, aumentiamo il numero degli appuntamenti. Il cliente che si rende disponibile a seguirci è ormai costretto a venire tutti i mesi, tant'è che la nostra proposta sta perdendo efficacia. Inflazionare la consulenza fa perdere la fiducia e i nostri clienti stanno capendo il vero motivo delle nostre proposte mettendo da tempo fortemente a rischio la relazione.

Queste impostazioni meritano di essere riviste per rimettere al centro delle nostre attività il rispetto, la professionalità, la fiducia e la sostenibilità del servizio e delle proposte offerte.

29/05/2025

COORDINATORI TERRITORIALI INTESA SANPAOLO - AREA ROMAGNA  
FABI-FIRST/CISL-FISAC/CGIL-UILCA