



FABI  
INTESA SANPAOLO  
BOLZANO



## “NON E’ PREVISTO....”

Quante volte ci siamo sentiti rispondere così, di fronte ad una richiesta economica, logistica, operativa...

Non si sa se sia meglio o peggio di “**Non ci sono le risorse...**” quando lamentiamo impianti di riscaldamento o raffrescamento malfunzionanti da anni, interventi di sostituzione di apparati obsoleti da elemosinare, oppure servizi di pulizia scadenti o assenti.

Ticket su ticket che oltre a risultare inutili fanno perdere una montagna di tempo.

**Vogliamo parlare di Organici delle Filiali, sempre congrui ed allineati al Modello?**

**O del numero dei clienti per gestore, sempre adeguati e mai in eccesso?**

Chiaramente più clienti uguale più opportunità di contatto, incontri e successi.  
Mai maggiori carichi di lavoro.

Più facile classificare i colleghi locali come poco flessibili, rigidi e pretenziosi.  
In altre parole negativi.

Si parla da sempre del nostro come un Territorio molto particolare e specifico.  
Peccato che a livello di attenzione da parte dell'Azienda si veda ben poco o nulla di particolare e specifico.

Il mantra resta sempre lo standard nazionale, assunzioni (poche) solo con formula Global Advisor attraverso un ostico percorso di apprendistato da tenersi fuori Regione.

Le uniche assunzioni “standard” nel biennio 2025-2026 sono avvenute in ambito Agribusiness (1) e Aziende Retail (3) a fronte di comparti falciati da esodi l'uno e da cambio ruolo con trasferimento più recenti dimissioni l'altro.

Segno peraltro che se si vuole... le assunzioni si riescono a fare.

I due nuovi colleghi inseriti direttamente nel perimetro Aziende Retail, un ruolo piuttosto tecnico, sono stati resi precipitosamente operativi per l'ennesima dimissione di peso (mondo Imprese) che ha richiesto una diversa organizzazione fra le risorse disponibili.

Con tutte le criticità del caso, visto che l'esperienza e l'autonomia non si acquisiscono con la fruizione di una moltitudine di corsi formativi.

Difficile ed ingiusto stilare una graduatoria fra i comparti o i punti operativi che si trovano in maggiore difficoltà.

Ciascuno di essi è alle prese con problematiche di organici risicati o teorici, pendolarismi massivi, ruoli anche importanti scoperti da anni oppure evaporati come se niente fosse, altri attendono ancora l'ufficializzazione e l'organizzazione dei propri spazi e qualche collega si chiede fino a quando resterà operativa la Filiale dove lavora.

A voi il piacere di giocare a fare gli abbinamenti o integrare le casistiche.

Sull'interesse dell'Azienda a mantenere la presenza territoriale è necessario fare una riflessione.

A livello nazionale, con il precedente Piano Industriale, l'Istituto ha messo in atto un significativo riassetto delle Filiali con una importante riduzione degli Sportelli. Il fenomeno delle chiusure su questo Territorio è iniziato ben prima, affiancando il progressivo "spopolamento dei colleghi" a causa delle massicce dimissioni avvenute nell'ultimo decennio.

**Un fenomeno che denunciavamo da anni, sciopero compreso, ma che non è mai stato preso in seria considerazione da parte dei vertici aziendali,** con le locali Funzioni del Personale in perenne difficoltà e costrette ad individuare soluzioni tampone, fantasiose o pionieristiche.

Ad esse va la nostra solidarietà e comprensione, ma confidiamo che a loro volta provvedano a sensibilizzare con fermezza le Strutture Centrali su questa situazione ormai insostenibile.

Ognuno ha i suoi compiti ed il nostro è quello di porre all'attenzione dell'Azienda le difficoltà delle lavoratrici e dei lavoratori.

**Non è ragionevolmente sostenibile che ogni collega che ci ha lasciati abbia fatto una scelta sbagliata.**

**Non è ammissibile che i colleghi rimasti, oltre a provare una comprensibile frustrazione, debbano farsi carico degli obiettivi che vengono comunque richiesti e dei relativi carichi di lavoro.**

Un aggiornamento sul numero delle dimissioni 2026 in Alto Adige.

**6 colleghi**, ovvero una percentuale del **7,6%** sull'organico di 79 ad inizio 2026.

Morale, gli organici continuano a ridursi e il delta entrate/uscite resta costantemente negativo. Solo nel biennio 2025-2026 5 assunzioni e 8 dimissioni. Mentre gli obiettivi richiesti crescono inesorabilmente a livelli esponenziali.

L'azienda respinge le voci di abbandono e sostiene l'interesse commerciale dell'Istituto verso questo Territorio.

Possiamo condividere questo principio a livello teorico, ma siamo convinti che in questa Area sia stata e continui ad essere la cronica carenza di risorse a pilotare le chiusure dei segmenti e dei punti operativi.

**Un conto sono le ambizioni sfidanti, diversa è la realtà dei fatti!**

I clienti (ed i colleghi superstiti) sono stati costretti a raggiungere punti operativi agevoli solo su una piatta cartina geografica.

L'unica Filiale di città deriva dall'ammassamento di grandi quantità di clientela proveniente da svariate Filiali di piazza e del circondario, senza aver considerato minimamente la diversa estrazione o complessità dei punti operativi di provenienza.

Sono state concentrate in questa unica realtà le legittime criticità dei colleghi che prima erano quantomeno distribuiti su Filiali diverse..

**Criticità inesorabilmente in aumento per l'età media della platea, per il colpevole ritardo e l'esiguità delle assunzioni e dei ricambi generazionali, ma soprattutto per i ritmi di lavoro e le immancabili quanto inutili pressioni.**

Abbiamo casi di Vulnerabilità Soggettiva ufficializzati, ma che faticano a trovare un collocamento adeguato.

Siamo convinti che anche questa carenza di soluzioni sia da ricondurre alle peculiarità di questo territorio.

Non basta limitarsi alla lettura dell'organico "sulla carta", comunque ridotto all'osso ormai su tutti i punti operativi rimasti.

E' necessaria una analisi più attenta e profonda, coerente con quei principi di tutela delle persone che sono tanto cari a questa Azienda, che mai come ora appare lontana dal nostro Territorio.

**La Filiera di Comando si manifesta ormai sempre e solo per esprimere ordini e richiami al raggiungimento degli obiettivi commerciali ed all'applicazione del cosiddetto "Metodo".**

Ci chiediamo quale tipo di interazione e confronto avvengano fra le locali Direzioni Commerciali e le Direzioni Centrali, che non siano rappresentati solo dalla sterile declinazione dei Budget e dei metodi per raggiungerli.

E' opportuno che a tutti i livelli la comunicazione nei confronti dei colleghi avvenga ad un livello adeguato di relazione ed empatia, sia in occasione di comunicazioni logistiche, di analisi andamentali del Territorio o dei singoli Punti Operativi, sia nell'organizzazione interna alla Filiale.

Le pressioni commerciali:

si sono ormai evolute in formule più sofisticate, fatte passare per vicinanza e supporto ai colleghi.

Richieste di come poter fare per migliorare i risultati o come poter essere di aiuto per sollevare il collega dalle incombenze "inutili", che poi tornano sul tavolo o ci restano perché manca chi se ne occupa (successioni, fidejussioni, post vendita in generale ecc).

Lync collettive per condividere incontri a tema con clienti (con vendita) che ovviamente devono esserci per poter essere raccontati...

Le giornate con lo Specialista Tutela che devono forzosamente conseguire e poter rappresentare un risultato utile.

Vedere assieme dove trovare della "ciccia" (un classico) analizzando per l'ennesima volta i saldi di conto o le polizze da riqualificare... con bussola fissa sui comparti in guadagno da riqualificare (quasi fossero un tabù) in una continua lotta sul confine dell'adeguatezza della proposta, tralasciando spesso e volentieri le reali esigenze e preferenze dei clienti.

Ci si dimentica che la vera crescita consiste nello sviluppo e nell'incremento della clientela e che spesso e volentieri il collega "affiancato" ha sulle spalle decine di anni di esperienza e vede così sminuita la propria professionalità.

Arriviamo ad alcuni temi che **NON** sono previsti...

- La continua richiesta di reportistica di vario genere, questa sì che **NON E' PREVISTA**, ma è utile solo a tenere occupato chi è costretto (?) a compilare fogli excel e statistiche che non hanno alcuna rilevanza economica.
- Non è prevista una "trattativa commerciale" per l'ottenimento di ferie o permessi.
- Non è prevista la pubblicazione comparativa delle agende dei colleghi con il numero degli appuntamenti.
- La gestione dei mezziforti (in particolare il caricamento bancomat) va gestita con due risorse effettive ! Il contante va gestito correttamente, come previsto dalla normativa vigente.  
Di fronte a contestazioni da parte dell'Azienda fanno poi testo le circolari e ci si trova a doverne rispondere.  
Diventa poi complicato prendere le difese del collega.
- Non è previsto dover resistere in Filiale in caso di disagi climatici di rilievo, che la stessa Azienda (Pillole di sicurezza) classifica come "condizioni critiche di **disconfort microclimatico**" che possono aumentare la stanchezza fisica, ridurre la soglia di attenzione ed esporre a reali malesseri".

**L'impegno di tutti i colleghi è lodevole. Prova ne sono i risultati che hanno sempre contraddistinto questo Territorio, nonostante tutto quanto sopra espresso.**

Molti colleghi si danno oltremodo, per senso di responsabilità, di appartenenza, per sopperire alle evidenti carenze e cercare di fornire un servizio adeguato alla clientela, che sarebbe bello esprimesse la propria soddisfazione spontaneamente. Altri si distinguono per la brillantezza nel raggiungimento dei risultati richiesti. A tutti ma in particolare a questi ultimi dobbiamo ricordare di attenersi sempre ai Principi Etici da sempre enunciati e sostenuti da questo Istituto e di rispettare sempre le regole della Compliance e della Normativa vigente.

Purtroppo a livello locale ci siamo distinti anche per episodi dove qualcuno è andato un po' oltre. Prima l'apprezzamento come esempio... poi lo stupore! Ed a pagarne le conseguenze sono poi i colleghi che in questi avevano riposto piena fiducia.

**Bolzano, 03 settembre 2026**

**R.S.A. FABI IntesaSanpaolo Bolzano**

**Segreteria FABI Bolzano**

N.B. Il presente comunicato, nel bene e nel male è stato realizzato senza ausilio di tecniche o supporti AI.

