



RICOMINCIAMO.....?????

In occasione della riunione del 21/03/08, tra i responsabili di filiale della zona mercato R5 – Area Bergamo / Brescia e il Capo Area, abbiamo registrato **apprezzamenti fortemente inopportuni** da parte dello stesso sulla valutazione dei dati raggiunti.

E' inaccettabile la **minaccia di trasferimenti a cascata** per non aver consolidato i dati di periodo, per la mancata vendita di determinati prodotti.

Queste pressioni sono offensive non solo per la persona ma anche per la professionalità dei singoli. Le tecniche del “terrore”, oltre che inopportune, sono poco stimolanti e del tutto controproducenti.

In questo periodo di mercato estremamente volatile, è necessario invece, da parte dei responsabili d'area, fornire aiuto e comprensione ai Gestori commerciali per, di conseguenza, migliorare la relazione con il “cliente” che, in questo difficile momento, ha bisogno di essere quantomeno rassicurato.

Sicuramente –

- **i portafogli ingessati e asfittici dei clienti di molte filiali ex Intesa,-**
- il fatto che nelle stesse, ad esempio, non è stato possibile vendere **le nuove obbligazioni settennali Intesa Sanpaolo 4,80%,-**
- **la comparsa di un nuovo modulo**, non ufficiale, con cui i gestori devono segnalare giornalmente e settimanalmente “contatti” con i clienti e vendite di determinati prodotti, sono fatti che non aiutano a risolvere la **“sindrome da mal di budget”**.

Sollecitiamo l'Azienda ad emanare, nel rispetto delle leggi e delle norme contrattuali vigenti, una **circolare applicativa che chiarisca i fini e le modalità dell'utilizzo di detto modulo**. Nell'attesa invitiamo i colleghi coinvolti a sospendere la compilazione e la consegna di detto modulo alle rispettive direzioni.

La criticità commerciale delle Filiali è superabile soprattutto se si ristabilisce un clima di distensione e di reciproca collaborazione . Le nuove politiche di mercato e le continue trasformazioni in atto negli Istituti di Credito hanno generato tensioni e preoccupazioni nei Colleghi; solo con la **condivisione e il rispetto reciproco** è possibile raggiungere gli obiettivi di vendita. Si richiede per tanto ai Responsabili d'Area maggior dialogo e l'attivazione di tutti i canali possibili per migliorare le relazioni con il Personale. Ricordiamo, che in data 5 Aprile 2006, Banca Intesa firmò con le OO.SS. **un accordo sulle pressioni commerciali** che fu accolto come una **“svolta culturale”**, accordo che venne esteso a Sanpaolo Imi l' 8 Marzo 2007.

Ora le continue segnalazioni dei Colleghi mettono nuovamente in primo piano la recrudescenza del problema.

Seguiremo attentamente, nel tempo, gli “accorgimenti” che la Direzione vorrà mettere in campo e invitiamo i colleghi a segnalare eventuali ulteriori pressioni .

BRESCIA, 03/04/08

RSA INTESA-SANPAOLO BRESCIA