



## **La Banca differenzia il business? Uniformiamo le tutele!**

Durante l'incontro del 21 febbraio 2019, il Responsabile della Divisione Banca dei Territori Stefano Barrese, partendo dall'**evoluzione del modello operativo** in una ottica di "open bank", ci ha presentato la società di agenti che verrà resa operativa all'interno del gruppo: **Intesa Sanpaolo Agents4You**.

Sarà composta da una **rete di agenti** (a provvigione), che avranno il compito di raggiungere nuova clientela con prodotti assicurativi e bancari "semplici" (carte, apertura conti correnti, pos e prestiti personali). Gli agenti dovranno **muoversi sul territorio** per seguire le necessità dei clienti, per quanto riguarda gli orari di "visita" e il luogo di appuntamento.

I clienti acquisiti **saranno successivamente indirizzati nella banca per sviluppare la relazione**, proponendo loro prodotti a valore aggiunto quali i mutui e la componente legata alle AFI.

Un **altro tassello, dopo Banca 5, sulla strada della "multicanalità" e dell'evoluzione del rapporto commerciale con il cliente**, segmentato per complessità e redditività, radicalmente mutato rispetto a quello "tradizionale" al quale eravamo abituati.

A questo punto corre l'obbligo fare alcune riflessioni.

Le filiali, in numero progressivamente ridotto, rimarranno al servizio della fascia di clientela più "complessa", che necessita un presidio per la gestione del credito e delle attività finanziarie, la rimanente sarà gestita in remoto, Banca 5 e Open Banking.

Questa evoluzione del modello commerciale conduce verso un **sistema facilmente esasperabile** per quanto riguarda gli orari di lavoro, l'articolazione settimanale e il luogo stesso di lavoro (definiti esclusivamente sulle esigenze del cliente)

Un sistema distributivo costruito su una **rete di agenti** porta inevitabilmente ad un modello **commerciale volto a premiare il quantitativo venduto**.

Il contratto a provvigione, cioè un salario corrisposto sul venduto, rende il lavoratore maggiormente esposto alle **pressioni commerciali**, che non rappresentano un bene per i lavoratori, per l'etica aziendale ed in fin dei conti anche per il cliente.

**Soprattutto porta il lavoro bancario fuori dal CCNL di settore.**

In pratica la rete di sportelli sarà progressivamente sostituita da reti esterne di Agenti, di Tabaccai e Poste Italiane. Quando verrà il momento di ringiovanire la rete filiali con **assunzioni**, sviluppando **lavoro all'interno del settore e del contratto bancario?**

A prescindere dai possibili scenari futuri, la **tutela dei diritti e delle condizioni di lavoro**, la **stabilizzazione dell'occupazione**, la **certezza salariale**, il **riconoscimento della professionalità** attraverso un sistema di inquadramenti e di percorsi di carriera, saranno sempre le **nostre priorità**.