dal sito Fisac Intesa Sanpaolo
20 maggio 2021

INCONTRO CON STEFANO BARRESE, RESPONSABILE BDT: Ottimi risultati, ma c'è un'altra faccia della medaglia…

Si è tenuto oggi l'incontro con il Responsabile della Divisione Banca dei Territori.

Stefano Barrese ha aperto la riunione dichiarando di essere a conoscenza dei numerosi comunicati sindacali degli ultimi mesi che rappresentano criticità nella Rete, che sarebbero state sicuramente al centro del successivo dibattito della giornata.

Ha illustrato una serie di dati, a partire dal modello di servizio, ritenuto alla base dei risultati economici della Divisione che hanno consentito al Gruppo Intesa Sanpaolo di posizionarsi ai vertici del settore in Italia e in Europa.

Ha ricordato i numerosi riconoscimenti internazionali, così come il livello di soddisfazione della clientela, che collocano ISP al primo posto tra le Aziende Bancarie (incluse Poste Italiane).

Ha altresì sottolineato che il Gruppo è ai vertici in Europa per efficienza e redditività, grazie alla "*qualità delle persone e alla qualità del credito*".

Ha ribadito **la centralità della Filiale fisica**, la conferma del metodo di lavoro basato sugli incontri con la clientela, nel rispetto della dignità dei lavoratori e improntato a comportamenti corretti.

Barrese ha sottolineato inoltre gli **importanti investimenti informatici** effettuati, non ultimo l'acquisto di 40.000 p.c. portatili assegnati ai lavoratori, con l'intento di preservare l'occupazione anche in un contesto di digitalizzazione.

Se la tutela occupazionale ci vede del tutto concordi, **sul clima aziendale, invece, come Organizzazioni Sindacali abbiamo rappresentato una visione del tutto diversa** a partire dalle molteplici criticità e dalle forti pressioni commerciali che perdurano sul Territorio. Ne consegue l'assoluta necessità di ripristinare la fiducia dei colleghi, che devono poter operare in un clima migliore. I risultati commerciali, inoltre, debbono essere raggiungibili e sostenibili nel medio periodo.

Abbiamo inoltre ribadito quanto segue:

- **La rete di Filiali è strategica** per tutto il Gruppo e va salvaguardata per sostenere l'economia del Paese, evitando la desertificazione del territorio.
- **Le assunzioni stabili e in tempi rapidi, già sollecitate per la Rete e per le Aree disagiate del Paese,** sono importanti per consentire di ridurre i carichi di lavoro (ci sono portafogli sovradimensionati), e per contenere le pressioni commerciali.
- E' necessario **un messaggio uniforme, a tutti i livelli, di rispetto e attenzione ai colleghi e ai clienti** in relazione ai processi di vendita.

- In considerazione della forte crescita di numeri e punti operativi (distaccamenti) nell'ambito della **FoI**, è urgente l'illustrazione di un **progetto organico e ben definito**.
- Le **postazioni di lavoro** sono essenziali anche per garantire la volontarietà nel lavoro flessibile.

Riteniamo importante, in conclusione, alla luce del difficile contesto rappresentato, l'effettiva disponibilità aziendale alla sottoscrizione di un accordo sulle Politiche Commerciali efficace e realmente esigibile.

qui il documento in pdf