

<https://fisacgruppointesasanpaolo.it> – 13 marzo 2026

Nuovo piano industriale nuove pressioni commerciali

Il nuovo piano industriale propone delle sfide importanti per il gruppo Intesa Sanpaolo sul piano dei risultati e della riduzione dei costi.

Risultati netti:

2014-2017 : 3,8 / 2018 – 2021: 5,3 / 2022 -2025 : 9,3 / 2026 – 2029: 11,5

Ci viene comunicato che per realizzare il piano industriale 26/29 si prevede una riduzione dei costi dell'1,8% sul 2025, una visione commerciale orientata all'azzeramento degli NPL, un incremento degli investimenti tecnologici e una riduzione del personale di circa seimila unità, al netto di altrettante nuove assunzioni previste.

Quello che non viene dichiarato ma che osserviamo ogni giorno in termini di forte impatto negativo è come ogni intervento organizzativo all'interno del Gruppo Intesa Sanpaolo sembri essere concepito, strutturato e realizzato con l'obiettivo di intensificare in modo esponenziale le pressioni commerciali sui lavoratori.

Il **nuovo modello di riportafogliazione** aumenta fino a raddoppiare di fatto il numero della clientela gestita da parte di ciascun gestore col meccanismo delle portafogliazioni core e nucleo;

nella filiale digitale il lavoro di sviluppo di campagne commerciali prende sempre più piede rispetto a quello consulenziale;

nel mondo impact il nuovo modello adottato che ridistribuisce la clientela tra portafogli top e portafogli meno performanti da sviluppare crea di fatto una tensione commerciale molto spiccata;

il nuovo sistema di valutazioni ci preoccupa perché riteniamo in esso siano insiti comportamenti che puntano a una "tensione al risultato";

gli obiettivi calati sulla Rete, in particolare su quella Retail, non sembrano tenere conto dell'avvenuta riportafogliazione;

il modello cosiddetto di supporto riferito agli **specialisti di protezione** di fatto introduce un rigido lavoro di pianificazione, monitoraggio, rendicontazioni di azioni commerciali.

Quello che era stato annunciato come un "moderato" maquillage sta impattando profondamente sui colleghi e riscontriamo una forte demotivazione. Una demotivazione che colpisce sia chi ha visto il proprio portafoglio perdere i clienti di maggior valore, pur mantenendo obiettivi altrettanto sfidanti, sia chi si è ritrovato con un portafoglio ampio ma composto da un numero tale di clienti da rendere impossibile il rispetto del famigerato "metodo commerciale". Se questo è l'inizio a poche settimane dalla presentazione del piano industriale non ci attende un autunno caldo ma una primavera afosa.

Siamo consapevoli che il modello organizzativo e distributivo è materia su cui per l'azienda non c'è spazio per scelte condivise. Tuttavia, riteniamo nostro dovere aprire un confronto responsabile che permetta di adattare le scelte aziendali alla realtà della nostra Direzione Regionale e di individuare soluzioni operative e gestionali capaci di garantire a ogni lavoratore e lavoratrice il proprio benessere personale e professionale.

Le prossime riunioni trimestrali, a partire da quella di Direzione Regionale, ci sembrano il luogo deputato ove, attraverso un dialogo costante e continuo con tutte le strutture coinvolte, individuare soluzioni organiche e mirate che impediscano, fin dall'avvio del piano industriale, l'apertura di una frattura tra management e collaboratori, con le inevitabili ricadute negative sul clima aziendale.

Per questo motivo chiediamo che alla prossima trimestrale di Direzione regionale siano presenti anche il Responsabile del Coordinamento Specialisti di Protezione della Campania, Calabria e Sicilia ed il Responsabile di Area del Terzo Settore Campania Calabria e Sicilia.

Napoli, Catanzaro, Palermo 12/03/2026

Coordinatori territoriali Campania Calabria Sicilia

FIRST/CISL - FISAC/CGIL - UILCA

[clicca sul link per scaricare volantino in pdf: Nuovo piano industriale nuove pressioni commerciali](#)