dal sito Fisac Intesa Sanpaolo

7 marzo 2019

In questa prima fase del post migrazione e del nuovo modello di servizio emerge in tutta evidenza l'improvvisazione con cui si è gestita una fase delicatissima di cambiamento: la pessima organizzazione del lavoro e la mancata pianificazione su trasferimenti e carichi di
lavoro si sta scaricando sui colleghi sempre più oberati dai soliti processi inefficaci, rallentati dalle difficoltà tecniche, e dalle solite, continue e inarrestabili priorità commerciali.

Denunciamo i ritardi nello svolgimento dei colloqui con i colleghi coinvolti nel cambiamento, e l'avvio di soluzioni organizzative che appaiono improvvisate e poco lungimiranti, come i poli estero sottodimensionati, la presenza di decine di gestori senza portafoglio e marginalizzati, i lavori di ristrutturazione delle filiali accorpanti ancora non definiti.

Nel frattempo l'azienda ci dice che non è stato raggiunto per la Bdt il budget 2018, a fronte dell'utile miliardario, per cui nessuna filiale accederà al sistema premiante dell'eccellenza, e si provvederà a modificare in modo sostanziale e peggiorativo il sistema di valutazione Performer, rifiutando di accogliere le richieste sindacali. Non meravigliamoci ai road show se l'indice di gradimento interno precipita.

"Vogliamo rendere la nostra azienda il posto più bello in cui essere dipendenti, clienti, azionisti" è il mantra di Intesa Sanpaolo.

Certo lo è per i nostri azionisti, che vedranno remunerato lautamente il loro capitale, molto meno lo è per i nostri clienti, vittime dello stalking quotidiano spacciato per metodo commerciale, meno ancora lo è per una parte cospicua dei dipendenti – non certo dei
manager – schiacciati da continue richieste, processi inefficaci, impossibilità di reale formazione, ritmi insostenibili, in un caos giornaliero che ha il solo effetto di indebolire le nostre competenze e renderci meno consapevoli del ruolo che la legge ci impone.

Chiediamo risposte concrete alle questioni irrisolte, prima fra tutte la mancata applicazione dell'accordo sulle politiche commerciali, esigiamo un ascolto reale e non di facciata, una reale volontà di risoluzione dei problemi e il riconoscimento fattivo dell'impegno dei colleghi tutti, che sono il vero motore di questa azienda.

La credibilità si guadagna con i fatti concreti, non con slogan ipocriti e frasi a effetto.

Fisac Cgil Intesa Sanpaolo Toscana