



[dal sito Fisac Intesa Sanpaolo](#)

15 ottobre 2019

Ieri abbiamo incontrato il Responsabile della Divisione Banca dei Territori, Stefano Barrese, che ha espresso soddisfazione per i risultati ottenuti dai colleghi, anche nell'ambito assicurativo che ha consentito di raggiungere una significativa quota di mercato sul non-motor retail. Risultato positivo anche per le start-up ISP CASA e ISP Forvalue.

Il cambiamento del modello di servizio, che sarà introdotto da gennaio 2020, risponde alla necessità di cogliere l'evoluzione del contesto, ottimizzando la gestione dei clienti "Personal Top".

Barrese ha riconfermato la struttura su tre Filiere ed ha smentito una revisione delle attuali Direzioni Regionali.

Ha ripercorso la struttura della rete distributiva prevista dal Piano di Impresa: Rete filiali, Filiale on Line, offerta fuori sede, Banca 5 e contratti misti.

In particolare l'accordo fra Banca 5 e Sisal Pay serve a costituire un punto di accesso transazionale per i clienti che perdono la filiale nel proprio comune.

Per quanto riguarda i Territori Commerciali, Barrese ha riaffermato la centralità del rapporto con la clientela ed ha specificato che la composizione dei portafogli Personal Top consentirà di incontrare tutti i clienti nell'arco di 6/7 settimane, mentre sul Retail ha dichiarato che non c'è un numero predefinito di contatti.

Sulle Imprese ritiene necessario intensificare il numero di incontri presso le Aziende, rispetto ad oggi. Gli Specialisti Tutela sono una figura importante, anche come punto di riferimento per la formazione e se ne prevede un aumento del 10/20 % circa.

La Filiale on Line è sempre più strategica e garantisce anche la salvaguardia occupazionale. Il Gestore Remoto sta incontrando il gradimento della clientela ed il contratto misto, secondo Barrese, si inserisce perfettamente nell'attività della FOL.

Il tutto è finalizzato all'obiettivo del Piano di Impresa di diventare la prima Banca in Europa. Per questo motivo ha dichiarato che:

- Le "pressioni" sono insite negli ambiziosi obiettivi del Piano
- la reportistica è unicamente quella ufficiale prevista dal Gruppo, qualunque altro strumento è inutile
- i Capi che non sono in grado di "gestire l'ansia del risultato" e non hanno rispetto dei colleghi saranno cambiati.

Come OO.SS abbiamo recentemente sottoscritto importanti accordi sulla Formazione e sulla Produttività e registrato dei passi in avanti rispetto ad alcune delle questioni sollevate (orari delle filiali Flexi, NRI).

Tuttavia abbiamo evidenziato come le riorganizzazioni siano troppo frequenti e di forte impatto su una rete già provata dal complicato clima nelle filiali, pressioni commerciali,



carezza di organico, difficoltà nelle FOL (gestione dei turni e uscite).

Abbiamo espresso preoccupazione per l'accelerazione nella chiusura delle filiali e la desertificazione del territorio.

Rileviamo una eccessiva enfasi sulla vendita dei prodotti assicurativi che potrebbe distogliere dall'attività bancaria. Richiediamo attenzione sulla integrazione di Mediocredito per non disperdere le professionalità dei colleghi.

Infine abbiamo evidenziato come l'avvio delle Start Up, in particolare ISP Forvalue, sta ancora comportando redditi molto bassi per gli Agenti di Commercio.

Nel corso dell'incontro abbiamo chiesto di dare corso alle assunzioni previste dagli accordi a sostegno della Rete, in particolare al Sud e nelle zone disagiate del Paese.

A fronte delle nostre istanze il Responsabile della Banca dei Territori ha confermato la consueta disponibilità ad incontrarci periodicamente.

Milano, 15 ottobre 2019

**Delegazioni Trattanti Gruppo Intesa Sanpaolo
FABI - FIRST/CISL - FISAC/CGIL - UILCA -UNISIN**