



Direzione Regionale Piemonte, Liguria e Valle d'Aosta

## IL CAPO ESPIATORIO

7,7 su 10 è il voto che l'Azienda si è assegnata nel valutare la soddisfazione dei clienti e dei colleghi. Deve essere per questo che Barrese dichiara che ISP è "il posto più bello in cui essere dipendenti, clienti, azionisti". E sempre per questo la nostra Direzione Regionale si mostra stupita - persino stranita - quando durante l'Incontro Annuale della Direzione Regionale chiediamo conto:

- dell'**impreparazione** a gestire la Mifid 2;
- delle **pressioni** non solo alla vendita, ma alla vendita "fortemente consigliata" di prodotti "collegati";
- della **gestione delle ferie** che viola buon senso e normative;
- della **mancata formazione** sui prodotti di tutela (che non può essere liquidata con le Pillole su Apprendo e con due giornate che si faranno in filiale tra una vendita ed un'altra);
- dell'utilizzo della Sospensione Volontaria e dei Part Time come **merce di scambio** al raggiungimento dei budget;
- dello scandalo delle **NRI**;
- dell'assoluta **assenza di un qualsiasi piano** per fronteggiare le centinaia di uscite che si stanno per abbattere su questo territorio tra aprile e giugno e poi ancora a dicembre (per la nostra Direzione Regionale le adesioni all'esodo sono state 1.159 rispetto ad un organico di 5.548 colleghi);
- della mancanza - per contro - di un piano credibile per il surplus di personale che si creerà tra aprile e giugno nella Provincia del VCO che miri anche ad evitare drastiche ricadute sulla **mobilità territoriale**.

Che cosa è successo? **Che cosa è andato storto?** sembra chiedersi inorridita la nostra Direzione Regionale. Con tutte le riunioni che abbiamo fatto con i Direttori di Area e con i Direttori, per spiegare, coinvolgere, chiarire. La colpa è certamente dei Direttori di Area che ci fraintendono, dei Direttori che non trasmettono nel modo giusto, forse dei Colleghi che non recepiscono...

Beh, secondo noi **se qualcosa è andato storto è prima di tutto la scuola dei capi**. Ma la scuola dei veri capi, intendiamoci. Di quelli che hanno vere responsabilità manageriali e che sistematicamente contravvengono al primo dovere di un vero capo: assumersi le responsabilità. Probabilmente è su questo concetto che il management aziendale dovrebbe rifocalizzarsi. **E' veramente stucchevole che ogni volta che c'è un problema, la colpa sia di qualche collaboratore che non sa fare il suo mestiere**. E' stucchevole perché questi Direttori di Area e Direttori di Filiale non si sono autoproclamati tali, ma sono stati scelti dai loro superiori. Ed è assolutamente non credibile che tutti coloro che sono al di sotto del livello del management della Direzione Regionale, nessuno escluso,

non facciano altro che fraintendere, sbagliare, non collaborare, mentre chi è al di sopra sia immune da qualsivoglia ombra.

Lo scaricabarile, la ricerca delle responsabilità altrui, l'esercizio miope del proprio "potere" è un tratto distintivo dell'intero paese, ma non per questo è necessario riproporre queste "qualità" sempre e comunque. Dal management della "prima azienda italiana", che pubblica [190 pagine di bilancio sociale](#) in cui vanta le sue capacità quasi messianiche, sarebbe lecito attendersi qualcosa di meglio.

Ed è per questo che rifiutiamo anche lo stanco ritornello riproposto ancora una volta dalle relazioni industriali di procedere con le "segnalazioni nominative" dei Direttori di Area o dei Direttori colpevoli di essere troppo zelanti nell'eseguire le direttive aziendali. Noi abbiamo già proceduto in questo senso e torneremo a farlo se ravviseremo comportamenti realmente individuali che violano le regole. Ma certamente non collaboreremo alla ricerca di qualche Direttore di Area o di Filiale magari solo un po' più sprovveduto o forse oggetto di pressioni persino per lui insostenibili. Non solo non abbiamo bisogno di capri espiatori da sacrificare sull'altare delle iniziative aziendali, ma **urgono interventi per correggere davvero e a monte il tiro**. Inoltre, ci si augurerebbe che le segnalazioni servissero per arginare i casi segnalati e non solo per spostare i problemi da una parte all'altra.

Queste sono le cose di cui abbiamo discusso con la Direzione Regionale e queste sono quelle che dovranno trovare soluzione nella quotidianità nei nostri posti di lavoro.

Contrariamente a quello che sembra pensare l'azienda quando dirama i suoi proclami e i suoi budget, noi **non crediamo che ci siano soluzioni semplici, veloci o miracolistiche**. La soluzione di questi problemi passa attraverso l'impegno e i piccoli grandi sacrifici quotidiani di ciascuno di noi. Rifiutare una vendita malata, resistere a una pressione, dire un no quando sarebbe più facile dire sì, non rinunciare alle proprie ferie o al proprio tempo libero sono **passi necessari per ristabilire un clima di correttezza e serenità lavorativa**. Questo vale per i Gestori, ma anche per i Direttori di filiale e di Area che l'azienda tende a colpevolizzare con tanta disinvoltura. Invertire una rotta è un processo complesso e lento, ma è certamente alla portata. **Nessuno è solo in questo percorso e noi ogni giorno siamo al fianco di tutti i colleghi per appoggiarli concretamente**.

La Direzione è stata avvertita e noi non faremo sconti.

*Torino, 4 aprile 2018*

**FABI – FIRST – FISAC/CGIL – UILCA – UNISIN**  
Direzione Regionale Piemonte, Liguria e Valle d'Aosta  
Intesa Sanpaolo