

## ARMIAMOCI E PARTITE...COL BOTTO!!!

Non ci riferiamo ai consueti festeggiamenti del fine anno (se mai quest'anno li faremo) ma alla **“super mega campagna”** del “vendi tutto” di inizio 2021 che, tra i suoi obiettivi, presenta quello di arrivare al **4 Gennaio** avendo **già realizzato almeno il 30% del budget commerciali di gennaio**.

Un vero e proprio “CLICK DAY” che si riversa sulla rete in un momento del tutto particolare pieno di difficoltà.

E’ opportuno quindi ricordare due importanti questioni sulle attività commerciali di Banca Intesa Sanpaolo che potrebbero essere sfuggite a chi, di recente, è entrato a far parte del nostro Gruppo con importanti ruoli all’interno della struttura commerciale.

La prima di tali questioni risale ad alcuni mesi fa, quando il COO di Banca Intesa Sanpaolo Dr.ssa Virginia Borla e il Direttore Compliance di Banca dei Territori Dr. Giorgio Guenno, decisero di scrivere a tutti i responsabili dei vari territori ricordando che:

**“SONO VIETATE le richieste di rendicontazione delle vendite ai colleghi di rete, l’unico monitoraggio di riferimento per le performance commerciali da attuare...è quello del PORTALE PIU, altre forme possono rappresentare una indebita pressione commerciale.”**

Tale iniziativa fu attuata, guarda caso, successivamente alla decisione dell’Antitrust di sanzionare, per un considerevole importo (4,8 milioni di euro), Banca Intesa Sanpaolo per attività commerciali ritenute scorrette e aggressive. Vicenda questa che ha avuto un eco considerevole in tutta Italia poiché è finita sui maggiori quotidiani.

**E’ inconcepibile pretendere che i colleghi violino le indicazioni aziendali per raggiungere risultati commerciali improbabili e del tutto insostenibili, così come imporre - attraverso appuntamenti forzati (il più delle volte ingestibili per mancanza di tempo tra un appuntamento e l’altro) - di saturare le agende di filiale senza tener conto del contesto in cui i colleghi si trovano a dover operare.**

La seconda questione da ricordare è che Banca Intesa Sanpaolo **NON PREVEDE “BUDGET INDIVIDUALI”** in coerenza con quanto normato nell’attuale sistema incentivante (Premio Variabile di Risultato) che premia i risultati di squadra e non quelli esclusivamente a carattere individuale.

Sulla base delle segnalazioni ricevute prendiamo atto che tali questioni non sono minimamente considerate e sembra in atto un superficiale - e forse anche un po' vigliacco - scarico di responsabilità dove pochi sono con il frustino in mano e tanti a correre verso mete non bene identificate e inarrivabili.

I latini dicevano “**AD IMPOSSIBILIA NEMO TENETUR**”, aforisma che costituisce una delle principali regole del moderno diritto delle obbligazioni, per il quale fra i requisiti essenziali del contratto vi deve essere quello della possibilità del suo oggetto. A maggior ragione, aggiungiamo noi, quando per raggiungerlo si chiedono violazioni della normativa aziendali anche se alcuni dirigenti di Banca Intesa Sanpaolo fanno finta di non saperlo.

Non sappiamo con certezza da chi sia partito il “verbo” ma qualunque sia il livello gerarchico di partenza lo segnaliamo alla Compliance insieme con coloro che, diffondendolo, se ne stanno rendendo complici.

Firenze, 30 Dicembre 2020

**FABI INTESA SANPAOLO**  
*Coordinamenti della Toscana*

**UNISIN FALCRI**  
**INTESA SANPAOLO**  
*Coordinamento Centro Nord*