



VALORE DDE CHE?

Alcuni mesi fa, apprendevamo che in Fideuram, società del gruppo Intesa Sanpaolo, era stata introdotta e poi abbandonata una Commissione sulla consulenza evoluta che prevedeva per chi aderiva, una maggiore consulenza che si concretizzava in qualche report un po' più approfondito del consueto.

L'azienda però si era resa conto di quanto fosse controproducente tale commissione perché se un cliente di un certo standing ci affida i suoi risparmi pretende che gli diamo il massimo della consulenza possibile e non deve pagare di più perché la consulenza sia migliore.

Ebbene questa cosa, esce dalla finestra di Fideuram per entrare prepotentemente dalla porta delle nostre Filiali. Ricordiamo che parliamo di una commissione che prevede, nel caso della deroga massima, lo 0.10% trimestrale per arrivare a regime a un massimo dell'1% annuo nel caso del pacchetto completo. Quindi un cliente che ha un milione di AFI pagherà 4.000 euro per avere in ultima analisi un report in più e 10.000 euro annui nel caso in cui scelga un servizio comprensivo di consulenza più approfondita. Quindi pagherebbe 10.000 euro all'anno per tenere il suo milione in Intesa Sanpaolo! Non sappiamo se a Milano i clienti accettino di buon grado proposte del genere ma sappiamo che in Calabria e Lucania questa cosa farà perdere masse e farà infuriare parecchi clienti.

La cosa grave è che intorno a questa vicenda si è creato un clima pesantissimo. Addirittura siamo arrivati al punto che in alcune filiali i gestori saranno sentiti per il colloquio di MID YEAR (mentre ai tempi del Manzoni si usava il latinorum per impapocchiare i puri di cuore oggi si usa l'inglese). Ed è stato anticipato che questo colloquio di MID YEAR, che dovrebbe avere il fine di evidenziare i punti di forza e colmare i punti di debolezza attraverso formazione adeguata ecc., si incentrerà principalmente sul Valore Insieme ed è **stato detto che quanti non collocheranno adeguatamente il Valore Insieme avranno ridotta a due la valutazione annua** con la conseguenza che non prenderanno la parte variabile del PVR e in altri casi che non saranno considerati più idonei al ruolo. Ricordiamo ai responsabili che tale modo di agire contravviene alle più elementari regole di buon senso oltre al Protocollo in materia di politiche commerciali sottoscritto dall'Istituto.

Un altro argomento molto persuasivo è che se le altre Filiali fanno il prodotto dobbiamo essere capaci di proporlo anche noi. Non importa quindi spiegare bene alla clientela il prodotto e persuaderla che deve pagare di più, quello che conta è fare i risultati, dimenticando quello che è accaduto con la vicenda dei diamanti o che alcuni clienti con grandi patrimoni per 50 euro hanno chiuso il conto.

Non vorremmo che qualche collega preso da facili entusiasmi o da paura si presti a vendere senza la giusta cautela i prodotti ai clienti. Ricordiamo che di fronte alle sanzioni disciplinari non vale se siamo andati in over budget.

Già nel corrente anno c'è stata una massiva riduzione delle valutazioni, nonostante l'impegno quotidiano delle lavoratrici e dei lavoratori di questa Banca abbia portato a risultati considerevoli, e quindi non solo non c'è un riconoscimento economico adeguato in termini di PVR ma si toglie anche ai colleghi la minima soddisfazione di veder riconosciuto il proprio impegno.

Invitiamo dunque l'azienda a porre fine con forza al clima di minacce che si sta creando sui intorno al progetto Valore Insieme e a richiamare i Responsabili a un uso corretto del sistema di valutazione.

Coordinamenti Aziendali Area Calabro Lucana

FABI – FIRST CISL – FISAC CGIL – UILCA - UNISIN

29.5.2018