

Alleanza Assicurazioni. Gravi problematiche per la rete di vendita

Lunedì 30 ottobre 2017 le rappresentanze sindacali aziendali si sono incontrate a Milano con i vertici della Direzione Generale per un'informativa sul sistema degli incentivi del terzo trimestre e per affrontare alcune **gravi problematiche che interessano la rete di vendita.**

Alleanza ha presentato dei dati secondo i quali l'incentivo Mix, per tutte le figure professionali, è stato pagato ad una platea più numerosa rispetto allo scorso anno. I numeri fino a settembre vedono l'azienda al 100% dell'obiettivo con 156 milioni di quote realizzate in più rispetto allo scorso anno ed i guadagni complessivamente stabili rispetto al 2016.

Non abbiamo modo di verificare i dati che ci sono stati presentati, che contrastano con quanto ci segnalano quotidianamente i lavoratori, e siamo costretti a significare che il mese di ottobre, notoriamente uno dei migliori dell'anno, si è chiuso in modo disastroso con un dato aziendale del 94,06% ed un solo INT in obiettivo.

La situazione è molto preoccupante, non solo per il risultato produttivo di questo mese, ma soprattutto per la dilagante demotivazione che sta colpendo l'intera organizzazione. Una demotivazione dovuta non solo alla stasi nella crescita professionale, ma anche all'appesantimento di incombenze che nulla hanno a che vedere con le mansioni ed i compiti contrattualmente previsti per le varie figure professionali.

Le OO.SS. hanno ricordato ai vertici di Alleanza le tante problematiche che ostacolano il corretto svolgimento dell'attività lavorativa dei produttori, cominciando **dall'appesantimento delle incombenze amministrative per i TS,**

conseguenti alle modifiche apportate all'acquisizione delle proposte ed alla stampa dei modelli post vendita che vedono i TS costretti a tornare più volte dal cliente anche per un semplice cambio di beneficiario, contrariamente all'obiettivo dichiarato dall'azienda di snellire i processi e stare più vicini alla clientela. Senza parlare dell'aumento delle **responsabilità oggettive** per gli Agenti Generali e per i TS, contrariamente alle annose richieste sindacali di rivederle ed eliminarle.

L'organizzazione è appesantita anche dai troppi **corsi di autoformazione in e-learning**, che i lavoratori sono costretti spesso a svolgere in orari non lavorativi, per non inficiare i risultati mensili.

Lo strumento del tablet, infatti, presenta le indiscutibili limitazioni di poter essere utilizzato quasi in tutte le ore della giornata, pertanto si sfiorano le 40 ore settimanali previste dal contratto di lavoro dei produttori. A proposito dell'i-pad, ribadiamo nuovamente che esso pone spesso grossi limiti di caricamento in presenza del cliente, se la zona non è ben coperta dalla rete. Visto, poi, che l'azienda continua a dichiarare che esso è un investimento per la rete, allora deve essere consegnato a tutti i T.S. e non solo ad una parte di essi. Non risulta, inoltre, equo che i TSIE, che ricordiamo svolgono le stesse mansioni dei CSA, debbano pagarselo.

Senza parlare di Care e del tempo che molti IR richiedono per la compilazione di mille modelli e riunioni bisettimanali a distanze chilometriche (da percorrere a spese dei TS). Ricordiamo che il Care, come l'adesione a HPP, non sono obbligatori.

Anche le modifiche apportate ad Alleata creano aggravio all'attività dei TS, non avvisati per tempo né preparati ad affrontare un cambiamento che può portare grave insoddisfazione nella clientela.

Abbiamo detto, inoltre, ad Alleanza che le informazioni

forniteci dalle agenzie pilota in riferimento al **nuovo programma di reclutamento**, risultano particolarmente preoccupanti. **Invece di aiutare le agenzie negli inserimenti di nuovi collaboratori, pare che le nuove lettere di nomina siano ulteriormente penalizzanti per i collaboratori al di sotto delle 80.000 quote.** Senza dimenticare che il divieto di affidare ai neo inseriti il portafoglio clienti, da molte agenzie utilizzato come una sorta di incentivazione, rischia di aggravare ulteriormente la situazione. In un mercato in cui risulta sempre più complesso inserire nuove leve, bisogna dare credibilità all'offerta dell'azienda e certezza di un percorso lavorativo idoneo alle nuove professionalità oltre ad un maggiore **investimento economico.**

Al contrario, l'unico obiettivo aziendale sembra sempre e solo il **TAGLIO DEI COSTI.**

Le OO.SS. hanno manifestato tutta la loro contrarietà alla chiusura di Agenzie Generali o uffici periferici e, soprattutto, alla possibilità che l'azienda stia tentando di mettere in atto un piano programmato di ridimensionamento delle Agenzie con trasferimento dei preposti a centinaia di chilometri in alternativa ad un malcelato demansionamento. Senza dimenticare che la chiusura delle agenzie o di qualsiasi ufficio periferico, comportano innumerevoli complicazioni per i TS che vi lavorano, visto che sarebbero costretti a spostarsi presso altri uffici, ai quali verrebbero accorpati, a distanze chilometriche ed a proprie spese di spostamento.

I vertici aziendali hanno negato che *“esista un piano programmato di chiusura delle agenzie”* ed affermano che *“si tratta solo di gestione delle criticità”*.

Abbiamo ribadito che **ci opporremo in ogni modo a chiusure forzate, demansionamenti e trasferimenti punitivi, vietati dalla legge, nei confronti di ogni lavoratore.**

I vertici aziendali hanno negato anche l'adozione di logiche

improntate su trasferimenti punitivi!

Le scriventi OO.SS. stanno ultimando, infine, la stesura della piattaforma per il rinnovo del CCNAL da presentare ai lavoratori e, successivamente, all'azienda.

Il prossimo appuntamento con Alleanza è fissato per il 20 novembre.

Milano, 02 novembre 2017

**I Coordinamenti Sindacali Alleanza di First/Cisl Fisac/Cgil
Fna Snfia Uilca/Uil**

Scarica il volantino originale