

Alleanza: ne rimarrà soltanto uno!

Care/i iscritte/i,

L'azienda va sempre *#avantiveloci*, nonostante le grida di sofferenza che si stanno alzando da tutta Italia. Sorda ad ogni richiesta di ascolto, continua a mettere in secondo piano la sua preziosa rete vendita. Ormai la sensazione è che siamo un fastidioso "orpello" da limare e ridurre.

Ieri ci hanno comunicato la variazione del sistema remunerativo per i prodotti della linea risparmio dal mese di luglio prossimo.

Il timore è che anche questo sia solo un primo passo!

L'azienda prevede delle garanzie economiche per la fase iniziale e per rendere il "boccone" meno indigesto, ma **sono supporti che non cambiano il punto di arrivo**. Questa modifica alle quote va a sommarsi a tutte quelle succedutesi negli ultimi anni e che **hanno portato ad una evidente decurtazione delle quote provvigionali, costringendo i lavoratori ad aumentare vertiginosamente i ritmi lavorativi** per concludere un numero di contratti esorbitante rispetto al passato per realizzare gli obiettivi mensili (ciò che prima si otteneva con 10 pezzi al mese oggi richiede 20/30 ed anche 40 pezzi conclusi ogni mese) con un aggravio della mole di lavoro, dello stress e delle pressioni commerciali sulla rete di vendita.

Alleanza ha creato le quote di bonus per supportare i lavoratori, peccato che questi bonus non portano reale guadagno alla rete, ma servono esclusivamente a fare scattare i rappel mensili ed aiutare l'azienda a dimostrare alla capo gruppo che si fanno i budget. La realtà è che i guadagni di tutta la rete si stanno abbassando ed il mix tra obiettivi sempre più alti e prodotti che pagano sempre meno si sta

rivelando fatale per i consulenti.

Senza dimenticare le continue pressioni per raccogliere soprattutto polizze investimenti e danni, prodotti dove però la quotizzazione è molto bassa.

Ormai, l' **#avantiveloci** sembra avere un chiaro obiettivo: **ridurre le provvigioni a tutta la rete.**

Allo stesso tempo assistiamo alla messa in terra del progetto Jabber per tutte le agenzie, con la chiusura delle linee telefoniche fisse, nonostante il pilota abbia evidenziato grosse difficoltà. Questo, come già detto nei nostri precedenti comunicati, rischia di causare un grosso disagio a clienti, consulenti ed agenzie. Ricordiamo che non sono, inoltre, previsti accessori utili alla telefonia tramite tablet (come cuffie, docking o adattatori) e che la wi-fi di agenzia già oggi causa numerosi malfunzionamenti e non è in grado di supportare il lavoro agenziale. Il rischio è quello di aumentare i reclami che incidono sugli indici di safe clock e, di conseguenza, sui guadagni dimolte figure professionali e di aggravare ulteriormente la mole di lavoro per la rete.

Un paio di settimane fa abbiamo inviato una lettera aperta al nostro C.E.O. **#davidepassero** e, pur apprezzando la volontà di risposta ricevuta, **non c'è stato riscontro concreto sui temi da noi evidenziati.**

Riteniamo non sia stato compreso l'estremo bisogno di dialogo con la rete sui problemi che la affliggono.

Le Agenzie continuano a svuotarsi ed il peso delle assenze ricade sulle spalle di chi rimane, che si vede costretto a recuperare gli obiettivi agenziali. Questo sta portando ad un effetto domino con colleghi che, stremati e vessati, se ne vanno.

Consigliamo alla direzione l'hashtag #nerimmarrasoltantouno, frase che è diventato il mantra di chi è ancora in struttura. **Chiediamo di riportare la rete al centro dei progetti aziendali con reali processi di crescita economica, di far**

cessare le pressioni commerciali, di aumentare le quote provvigionali e di migliorare ed accrescere le offerte di prodotti danni, soprattutto concorrenziali o almeno in linea con le altre aziende del gruppo.

Italia, 31maggio2023

**Il Coordinamento Nazionale delle RSA
FISAC/CGIL Alleanza**