



TRIMESTRALE AREA SARDEGNA

Martedì 27 giugno si è svolto il primo incontro trimestrale di area per il 2017, tra la delegazione aziendale e le Organizzazioni Sindacali.

Per la delegazione aziendale erano presenti i Responsabili del personale della Direzione Regionale e dell'Area i Referenti delle relazioni industriali e dell'ufficio immobili.

Il nostro intervento ha richiamato quanto già denunciato in sede di trimestrale regionale dello scorso aprile, ribadendo il persistere delle **pressioni commerciali** che non solo non accennano a diminuire ma pesano ormai in maniera ossessiva su ogni dipendente qualunque sia il ruolo da esso svolto.

Il mantra della lavorazione delle **liste prioritarie** entro la prima settimana del mese, peculiarità della nostra direzione regionale, nella nostra area si realizza con la pressante ricerca di soluzioni anche fantasiose pur di raggiungere il tanto agognato obiettivo.

Alcuni Direttori/Coordinatori chiedono ai gestori di lavorare le liste fissando tutti gli appuntamenti anche senza aver contattato il cliente (che sentiranno successivamente, all'avvicinarsi della data programmata) vanificando di fatto quanto il metodo chiede rispetto all'analisi e conoscenza delle esigenze del cliente; altri impegnano tutti i colleghi nel contattare i clienti a discapito della operatività di cassa che, con la coincidenza delle scadenze, fa montare la rabbia degli stessi clienti, contemporaneamente chiamati per fissare l'incontro, realizzando di fatto un risultato controproducente per la vendita.

A questo si aggiunge anche il coinvolgimento nell'attività di contatto della clientela in lista prioritaria **di** colleghi non adeguatamente formati e sprovvisti delle necessarie abilitazioni (vedi IVASS), che devono poi indirizzare gli incontri sui gestori formati/abilitati, generando un sovraccarico di lavoro per questi ultimi.

La delegazione aziendale nel rispondere alle nostre richieste ha evidenziato che la nostra denuncia rispetto alle pressioni commerciali resta pur sempre nell'ambito del percepito, in quanto mancano quelle segnalazioni previste **dall'accordo sulle politiche commerciali**. Ha anche rimarcato che la lamentela dei gestori spesso è legata ad una non accettazione del metodo piuttosto che ad una reale pressione, come esempio lo stesso Dott. Sartori ha citato la difficoltà da parte di molti di fare le telefonate a prescindere dal numero.

Abbiamo inoltre evidenziato la percezione da parte dei colleghi della rete della **mancaza di un adeguato numero di risorse**. L'azienda le ritiene adeguaterispetto ai numeri dei portafogli e delle operazioni di cassa, contrariamente a quanto invece i colleghi lamentano. Rimarchiamo ancora la difficoltà nella gestione delle filiali, maggiormente sentita in concomitanza del periodo di ferie ed in presenza di lungo assenti per malattia.

La nuova piattaforma informatica ha ulteriormente accentuato il disagio, creando un rallentamento nell'operatività sia di cassa che dei gestori. In alcune filiali il disagio ha raggiunto il quasi totale disservizio non avendo le stesse un adeguata rete di copertura (assenza di banda larga e rete a 2G).

Rispetto agli organici confermando quanto più volte detto nei precedenti incontri, pur riscontrando il disagio sentito soprattutto nelle filiali del nord Sardegna, l'Azienda ha ribadito che i portafogli sono adeguatamente presidiati e che, per il servizio di cassa, si deve indirizzare i clienti alle TARM in quanto attualmente sottoutilizzate.

Infine, abbiamo sottolineato la costante situazione problematica della **filiale online** che si protrae dalla sua stessa nascita, oggi ancor più accentuata dalla strutturazione dei nuovi turni di difficile gestione vista l'esiguità dell'organico fulltime. Questa struttura che nelle altre realtà ha avuto un crescente sviluppo e che anche nella nostra direzione regionale vedrà una nuova FOL a Roma, nella nostra area non è mai riuscita ad avere quel ruolo propulsore di nuova occupazione. Abbiamo chiesto che venga dato nuovo impulso al ruolo operativo anche in sinergia con la rete, affinché la struttura assuma la dimensione necessaria, anche con l'assunzione di nuovo personale, per essere di reale supporto alle filiali nell'applicazione del metodo commerciale.

Per la filiale online, pur riconoscendo le difficoltà da noi manifestate, non abbiamo ricevuto risposte soddisfacenti in quanto l'azienda è ora impegnata nell'apertura della nuove realtà di Roma e Firenze nelle quali crede maggiormente, essendo strutturate per lo più con personale di nuova assunzione ad esse esclusivamente dedicato.

Segue breve relazione del referente immobiliare sui lavori in corso in alcune filiali che presentano inefficienza negli impianti di condizionamento, e su lavori futuri da effettuarsi in varie strutture aziendali.

Vista la discrepanza tra quanto denunciato e le risposte aziendali, come OOSS abbiamo annunciato al tavolo che, a partire dal mese di settembre, svolgeremo in tutta l'area ed in modo capillare delle **assemblee monotematiche sulle "pressioni commerciali"**. Ascolteremo il forte disagio di tutti i lavoratori, affinché non resti un percepito ma diventi concreta azione sindacale, per attivare non solo quanto previsto dal protocollo sulle politiche commerciali, ma anche nuove e reali modalità per denunciare un **clima diventato oramai insostenibile**.

Area Sardegna, 12 luglio 2017