

IL PESCE PUZZA DALLA TESTA

Stiamo ricevendo da tantissime/i colleghe/i **dell'Area Retail di Ascoli Piceno** segnalazioni di pressioni commerciali sempre più diffuse e sistematiche in tutta l'Area.

CONTROLLO OSSESSIVO DELLE AGENDE

Il controllo ossessivo delle agende, definite sempre inadeguate, adesso viene rafforzato con l'istituzione, ad opera **del Direttore di Area**, di una nuova attività, in capo ai gestori base, che prevede di effettuare quotidianamente telefonate ai clienti con appuntamento preso dai gestori retail, con il "pretesto" di confermarlo. Si tratta di una evidente duplicazione di processi, **con sottesa finalità di controllo**, che mortifica e svilisce la professionalità di tutte/i le/i colleghe coinvolte/i, creando aggravio di lavoro e generando ulteriore deterioramento del già precario clima aziendale. È stata segnalata tramite "io-segnalo" questa che riteniamo una iniziativa censurabile, al di fuori delle regole, e in violazione del codice etico.

RICHIESTA PREVISIONI DI VENDITA

Oltre al solito numero fisso di appuntamenti, ai gestori viene chiesto quotidianamente di quantificare in modo preciso quanto prevedono di "portare a casa" per ogni appuntamento pianificato, sia per quanto riguarda le polizze assicurative che i prodotti di risparmio gestito. Qualora la "previsione" non si realizzi, in contrasto con le previsioni contrattuali che prevedono che **non possono essere fissati obiettivi di risultato**, il gestore è chiamato puntualmente a fornire le motivazioni della mancata vendita durante colloqui "one to one" oppure nel corso di riunioni diventate ormai quotidiane o addirittura più volte al giorno. Il fatto che, in questo contesto economico estremamente incerto, i clienti preferiscano non investire e nemmeno spendere sulle polizze, viene considerato a vari livelli una sorta di alibi utilizzato dai gestori, una scusa inaccettabile, una deplorabile mancanza da parte di essi di ottimismo e propositività. Il budget innanzi tutto e sopra tutto sollecitando in maniera estenuante, senza se e senza ma, la vendita ad ogni costo e a prescindere da ogni

contesto o situazione.

RILEVAZIONI DATI COMMERCIALI

I monitoraggi sulla vendita dei prodotti continuano con richieste di **rendicontazione “verbali” quotidiane**, o in alcuni casi, addirittura, con **la compilazione di file Excel**. La fantasia non manca: sulla Tutela, ad esempio, oltre al dato “previsionale, è sempre più diffusa la richiesta ai gestori di consegnare o comunicare a fine giornata i preventivi cartacei effettuati in occasione degli incontri con la clientela. Che utilità possono avere simili rilevazioni, visto l’esistenza di strumenti aziendali ufficiali, se non quella di mettere in difficoltà il gestore, farlo sentire in difetto e metterlo sotto pressione?

TONI MINACCIOSI

I colloqui individuali vengono spesso tenuti con toni eccessivi, poco professionali e con, talvolta nemmeno troppo velate, **minacce di “note negative” e feedback non adeguati** oltre a paventare **scomodi trasferimenti**.

STRAORDINARI NON RETRIBUITI

Nonostante le ripetute segnalazioni rileviamo che molti colleghi sono **costretti a trattenersi oltre l’orario di lavoro senza riconoscimento dello straordinario!!**

Questa situazione ha creato un clima pessimo, di totale sfiducia, di una ormai diffusa sensazione di inadeguatezza con ovvie ripercussioni sul benessere e sulla salute psico-fisica dei colleghi: l’esatto contrario di ciò che è richiesto dall’Azienda stessa a chi ricopre Ruoli di **responsabilità** apicali, in particolare ai **Direttori Commerciali e di Area**. Si creano quotidianamente i presupposti per spingere i gestori ad effettuare operazioni ad ogni costo inducendoli a potenziali errori in tema di rispetto delle normative vigenti con il rischio (oltre al danno anche la beffa!!!!) di essere sottoposti a procedimenti disciplinari che, purtroppo, registriamo essere sempre più ricorrenti. Chiediamo un cambiamento immediato e tangibile dei comportamenti nell’Area Retail di Ascoli Piceno. Occorre rispettare, essere consequenti e soprattutto coerenti con i principi e i valori sanciti dall’Accordo nazionale ABI, parte integrante del Contratto Nazionale, e dallo stesso

Codice etico di Gruppo che fa esplicito riferimento al “rispetto delle persone” alla “valorizzazione e motivazione” all’ “ascolto e dialogo” e alla “coesione”.

Ascoli Piceno, 3 marzo 2023

Le RSA Intesa Sanpaolo Ascoli Piceno

Clicca qui per scaricare il volantino completo : [Volantino - Il pesce puzza dalla testa](#)