



OPERAZIONE “FIVE”... NIENTE DI NUOVO

L'Azienda, come riferito dai colleghi Affluent di alcune filiali del nostro territorio, ha recentemente avviato l'ennesima iniziativa commerciale sulla “tutela”. Prevediamo un coinvolgimento progressivo di tutte le filiali della Liguria.

L'iniziativa, già sperimentata in un recente passato, prevede l'individuazione dei soliti 5 clienti settimanali sui quali avviare una proposta commerciale al fine di stipulare polizze assicurative.

I passaggi possono essere riassunti in 4 fasi principali:

- un colloquio di 45 minuti /1 ora “one to one” per individuare i clienti con gli Specialisti Tutela e figure di rilievo della struttura commerciale;
- la predisposizione dei preventivi assicurativi con il loro supporto;
- l'incontro per l'eventuale stipula della polizza con i clienti;
- il feedback la settimana successiva per l'approfondimento degli eventuali insuccessi;

Siamo venuti a conoscenza che l'iniziativa è di priorità assoluta e viene chiesto ai colleghi interessati di accantonare altre attività amministrative non prioritarie con frasi ad effetto; ad esempio “**STOP ALLE SUCCESSIONI...**”.

La cronica carenza di personale e il continuo lavorare in condizioni di emergenza obbliga già i colleghi quotidianamente a lavorare sulle priorità senza avere il tempo necessario per approfondire gli innumerevoli e rischiosi aspetti normativi e legali.

Chiediamo ai colleghi di informarci prontamente se nella fase di feedback verranno richieste:

- rendicontazioni individuali;
- confronto tra i preventivi emessi e le polizze sottoscritte;
- comportamenti eccessivi, coercitivi e/o lesivi della dignità e professionalità;
- incontri effettuati fuori dall'orario di lavoro e in concomitanza della pausa pranzo.

Nel ribadire le nostre forti perplessità su tali iniziative, ci domandiamo quale sia la linea di confine fra un utile supporto e un fastidioso controllo.

Genova, 30 Settembre 2022

**FABI - FIRST/CISL - FISAC/CGIL - UILCA - UNISIN
INTESASANPAOLO LIGURIA**