



UNA MUSICA STONATA

In questi giorni ci sono pervenute numerose segnalazioni e lamentele riguardo al sistema incentivante 2017 ed ai c.d. incontri “one to one” derivanti dal progetto Vivaldi.

Da quanto emerge dai primi riscontri in rete, **il sistema incentivante non sarebbe stato raggiunto in molte filiali a causa della mancata assegnazione degli otto punti previsti per il cosiddetto Indice di Raccomandazione della Clientela.**

A quanto ci risulta il dato definitivo relativo all'IRC è stato **reso noto solo nei giorni scorsi, con colpevole ritardo, dopo un black-out informativo** risalente addirittura al primo semestre 2017 (ultima rilevazione nota).

L'amara sorpresa è dunque arrivata a ciel sereno a penalizzare ingiustamente l'impegno profuso dai colleghi nell'anno scorso, con la ulteriore beffa di non aver potuto conoscerne l'andamento a suo tempo.

È necessario ricordare che **già al momento della presentazione del sistema incentivante come OO.SS. avevamo fortemente criticato l'inserimento del parametro IRC che risultava poco trasparente** e non controllabile da parte delle filiali.

Inoltre l'eccessivo peso attribuitogli (addirittura 8 punti), costituiva già in partenza una vera spada di Damocle, oltretutto poco attinente con il raggiungimento dei risultati commerciali su cui dovrebbe fondarsi l'impianto premiante.

Per questo motivo la presenza dell'IRC ed il suo peso erano stati fortemente stigmatizzati già al momento della presentazione del sistema, fino a far considerare al tavolo sindacale come irricevibile la proposta aziendale con la conseguenza che **nessun accordo è stato sottoscritto a suo tempo nel nostro Gruppo.**

L'attualità ha confermato come le critiche formulate allora fossero circostanziate, inoltre, a rendere ancora più complessa la situazione con una scelta discutibile è stato attribuito alle filiali di dimensioni più contenute, per le quali non è prevista la rilevazione IRC, l'indice del distretto di appartenenza.

Per questi motivi abbiamo richiesto una dettagliata presentazione a consuntivo come previsto dal CCNL e invitiamo la controparte ad una riflessione sull'effettivo utilizzo dei punti dell'IRC relativamente ai premi 2017.

Come se non bastasse, **anche il progetto Vivaldi**, il cui obiettivo dichiarato era stato il consolidamento di un metodo commerciale focalizzato sulla centralità del cliente, **si sta concretizzando in una parte pratica che prevede colloqui “one to one”** con tanto di compilazione di un modulo contenente il dettaglio delle attività del singolo Gestore a consuntivo e a preventivo per un periodo che riguarda il mese, quasi i colleghi fossero veggenti.

Risulta evidente come una simile pratica vada in direzione opposta rispetto ai principi ed i contenuti condivisi nell'accordo sulle politiche commerciali raggiunto a livello di Gruppo.

L'azienda ha prospettato un riscontro in occasione del prossimo incontro di tavolo su entrambi i temi, riguardo i quali auspichiamo un'adeguata riflessione.

Parma, 15 marzo 2018