



## CAUSE DEL MALESSERE IN ALLEANZA: LA RACCOLTA NETTA

I motivi di malcontento, insoddisfazione e confusione all'interno della nostra compagnia purtroppo perdurano e aumentano di giorno in giorno, portando a forti disagi della Rete sia sul profilo umano che economico.

Un'azienda che rispetti veramente i suoi lavoratori non può tradirli cambiando le carte in tavola in corso d'anno. Ci riferiamo al caso della raccolta netta: si chiede agli agenti di raccogliere da aprile e dicembre più di quanto raccolto nel 2022 con un malus del 25% sui mix e sull'incentivo annuale per chi non arriva al 90% dell'obiettivo.

La raccolta netta è un parametro mai utilizzato in Alleanza, perché utilizzarlo da aprile, ad anno già iniziato? Con fattori che non sono governabili dagli agenti, ad esempio i riscatti che, a causa della diminuzione del potere d'acquisto, conseguenza dell'inflazione elevata, sono sempre più richiesti dai clienti in difficoltà economiche; così come la percentuale di correntizzazione e quindi i premi incassati in diminuzione (su MF è recentemente apparso un articolo che riporta una diminuzione del 24% dei premi vita di Alleanza nel 2022).

In questo contesto come si può varare un'iniziativa che penalizza del 25% la remunerazione variabile degli agenti?

Questa iniziativa, inoltre, differenzia le incentivazioni tra agenti e TS, ponendoli in conflitto, anche se pare che entro pochi mesi la raccolta netta sarà estesa anche ai TS.

Oltretutto, a oggi, dopo quasi due mesi dal varo dell'iniziativa, gli agenti non dispongono di un sistema di monitoraggio della raccolta netta e brancolano nel buio.

La sensazione diffusa è che Alleanza non abbia voluto incentivare la Rete ma che abbia escogitato un altro modo per tagliare le remunerazioni.

I lavoratori vivono del proprio lavoro: hanno mutui ed esigenze familiari da affrontare, non meritano di essere trattati in questo modo. È evidente, analizzando i fatti e il comportamento dell'azienda, dove vogliono arrivare i nostri manager: stanno colpendo economicamente gli agenti con la raccolta netta per poi arrivare ai TS. Continuiamo a ribadire con forza che questa politica porterà solo alla fuga, neanche troppo lenta, di persone, risorse importanti per questa azienda. Non c'è più il piacere di lavorare e la fiducia nel management, solo il costante timore di minacce di trasferimenti, di demansionamenti e pressioni che ci stanno schiacciando sempre di più.

In una realtà così critica e irrispettosa è contraddittorio propagandare e fare corsi sul benessere delle persone, è un'assoluta incoerenza che fa perdere credibilità ai nostri dirigenti. Come è possibile che questo management non faccia mai nulla di concreto per la serenità dei suoi lavoratori? La nostra grande squadra di Alleanza composta da Persone che hanno fatto grande questa azienda, non merita un po' di sincero interesse da questo management? Questo è il quesito che poniamo all'azienda. Noi tutti meritiamo e abbiamo diritto di avere delle risposte concrete e rispettose del dignitoso lavoro che svolgiamo ogni giorno. I Dipendenti sono i Primi Clienti Interni!

Se non sono soddisfatti e felici loro non potranno esserlo né i collaboratori presenti né quelli futuri con la conseguenza del mancato/calò dello sviluppo commerciale (mancate vendite) nei confronti dei clienti esterni!

Un primo segno di attenzione potrebbe essere un intervento concreto per la catastrofe che ha colpito l'Emilia Romagna, non solo a favore dei clienti, come sempre fatto, ma anche per i propri lavoratori, impossibilitati ad operare.

Coordinamento Nazionale RSA UGL Alleanza  
Il Segretario  
Andrea Carosi 335/1852767

Roma, 25/05/2023