



Il giorno 02 luglio 2025 si è tenuto il previsto incontro Trimestrale della nostra Area Territoriale tra le Organizzazioni Sindacali e la Delegazione Aziendale. Il Direttore Regionale, collegato da remoto, ha presenziato solo per il tempo di una sintetica relazione iniziale.

Dopo la consueta illustrazione dei dati relativi all'andamento commerciale e degli organici delle strutture operative, sono stati trattati in particolare i seguenti temi:

- Organici;
- Pressioni Commerciali;
- Trasferimenti;
- Fornitura del materiale da parte dell'impresa di pulizia e manutenzioni immobiliari.

### **Organici**

In relazione agli organici, come da anni evidenziato, la carenza di personale grava in modo pesante sia sulla rete che sugli uffici aventi sede sul nostro territorio (al 30/04/2025 sono pari a 401 risorse contro 444 del 31/12/2023) a cui l'Azienda cerca di far fronte, in modo parziale e non esaustivo, mediante le assunzioni di GA.

Le prossime assunzioni saranno quasi esclusivamente di GA che, come sappiamo, operano in filiale solo due giorni a settimana, mentre gli altri tre giorni, come lavoratori autonomi, devono svolgere la propria attività al di fuori dei locali aziendali.

A tal proposito abbiamo portato all'attenzione dell'Azienda che qualche Direttore delle Filiali Exclusive chiede conto ai colleghi GA di quanto venduto nell'ambito della loro attività da "libero professionista", in quanto la Filiale ne trae beneficio a livello commerciale, e che il Direttore di Area dei Consulenti Finanziari chiede ai GA l'applicazione del metodo commerciale (agenda e appuntamenti) anche nelle giornate in cui lavorano come agenti.

Dubitiamo che queste modalità siano conformi a quanto indicato nel contratto di agenzia sottoscritto.

Come OO.SS auspichiamo che si possa trovare presto con l'Azienda un accordo per questa tipologia contrattuale.

### **Pressioni Commerciali**

In un contesto già reso complesso da carichi crescenti e pressioni costanti, si aggrava la cronica situazione di criticità nella gestione delle attività quotidiane.

Durante l'incontro, abbiamo ribadito all'Azienda l'urgenza di un cambio di rotta: è necessario tornare al rispetto delle regole e alla reale centralità del cliente.

Sempre più spesso, infatti, la gestione del risultato commerciale, guidata dalla logica del "farlo subito", sta generando gravi disfunzioni operative.

In particolare, nel comparto investimenti, questa filosofia produce anomalie contabili sui conti correnti dei clienti, con un conseguente sovraccarico per i colleghi, costretti a intervenire manualmente per correggere valute e operazioni.

Questa condotta espone i clienti a temporanee indisponibilità di fondi, con impatti concreti nella gestione delle spese quotidiane, senza alcun valore aggiunto nella relazione commerciale.

Per quanto riguarda l'ambito dei finanziamenti, abbiamo richiamato ancora una volta l'attenzione sulla necessità di garantire una corretta informazione al cliente circa la non obbligatorietà delle polizze ai fini della concessione del credito.

La proposta assicurativa deve partire dalla tutela realmente adeguata al bisogno del cliente, nel pieno rispetto della normativa IVASS.

Tutte queste forzature – operative e commerciali – violano i principi di etica professionale, le normative IVASS, MiFID, nonché le stesse disposizioni aziendali in materia di trasparenza e tutela del cliente.

Per questo invitiamo tutti i colleghi ad attenersi scrupolosamente alle norme di legge e aziendali, tutelando professionalità, responsabilità e qualità del servizio.

### **Trasferimenti**

Abbiamo chiesto venga posta una particolare attenzione alle richieste di trasferimento, peraltro numericamente marginali, presentate da colleghi per località distanti (centro e sud Italia).

L'Azienda si è resa disponibile a valutarle, nei tempi di fattibilità e di collaborazione con le altre Direzioni Regionali.

Abbiamo anche sollecitato un intervento in tempi rapidi per sopperire alla mancanza di due Coordinatori sul nostro territorio. Ci è stato risposto che “presto e bene sono due termini che non possono stare assieme” e che è in corso una attenta valutazione per individuare le figure più adatte.

### **Fornitura di materiale di consumo e manutenzioni immobiliari**

Abbiamo evidenziato, come peraltro rilevato dalla stessa delegazione aziendale, le mancanze nella fornitura del materiale di consumo per l'igiene nelle sedi più grandi, come ad esempio Alessandria, nonché il fermo da diverse settimane dell'ascensore dell'ingresso di Via Savona (di recente installazione) e di svariate problematiche sui piani secondo e terzo sempre nello stabile di Alessandria. Rammentiamo che la legge 81/2008 (Testo Unico sulla Salute e Sicurezza sul Lavoro) prevede specifici obblighi a carico del datore di Lavoro.

Concludiamo ricordando a tutti che il nostro rapporto di lavoro non prevede il raggiungimento di un risultato di vendita e tanto meno l'attribuzione di budget individuali, ma unicamente “una collaborazione attiva ed intensa” durante l'orario di lavoro previsto dal CCNL.

Invitiamo i colleghi e le colleghes a segnalarci ogni comportamento improprio e ad attenersi sempre allo scrupoloso rispetto della normativa al fine di evitare sia potenziali contestazioni disciplinari da parte dell'Azienda, sia eventuali ricorsi in sede giudiziale da parte dei clienti.

Alessandria/Asti, 30/07/2025

I COORDINATORI RSA E LE RSA AREA ALESSANDRIA ASTI  
Fabi – First/Cisl – Fisac/Cgil – Uilca - Unisin