Mentre in tutto il mondo l'emergenza sanitaria è, purtroppo, ancora lontana dall'essere sconfitta, con tutto ciò che ne consegue, nel mondo lavorativo della rete ISP di Abruzzo e Molise, a questa emergenza se ne aggiungono molte altre.
Abbiamo, ormai a livelli insostenibili, l'emergenza organizzazione e carichi di lavoro nelle filiali, l'emergenza organici, l'emergenza pressioni commerciali e chi più ne ha più ne metta….Insomma, nel posto più bello dove lavorare si vive una **EMERGENZA TOTALE, CONTINUA ED IN COSTANTE AUMENTO.**
Vediamo nel dettaglio, senza peraltro la pretesa di essere esaustivi, l'elenco delle maggiori criticità:

ORGANIZZAZIONE E CARICHI DI LAVORO: ormai è chiaro a tutti che l'ennesimo nuovo modello di servizio, entrato in vigore lo scorso anno, si è rivelato tutt'altro che efficiente scaricando sulle solite figure (gestori in primis) una miriade di incombenze e responsabilità, acuite poi dallo scoppio della pandemia. In particolare sui Gestori Imprese e, ancor più sui Gestori Aziende Retail, che non possono contare neanche sugli addetti, sono confluite tutte le lavorazioni (e le relative responsabilità) delle pratiche legate ai "prodotti covid" che ben conosciamo, tutte urgenti, ed ora si sta per abbattere su di loro anche lo "tsunami" degli ecobonus 110%, la cui operatività si presenta oltremodo complessa e farraginosa. Il tutto su portafogli che dovevano essere "normalizzati" dal modello di servizio in termini di numerosità dei clienti gestiti ma che, invece, non sono mutati nella sostanza, trovando ancora filiali con solo uno o due G.A.R. con portafogli di 250/300 clienti ciascuno e "l'escamotage" di lasciarne altrettanti in capo al direttore che, naturalmente, non può gestirli e quindi li riversa operativamente su di loro. A ciò si aggiunge l'ulteriore criticità segnalataci dei continui spostamenti di clienti (anche affidati) da un portafoglio all'altro, di cui non si capisce il senso, costringendo i colleghi a ulteriori sforzi per conoscere ed aggiornare le posizioni. Tutto ciò mentre il telefono squilla di continuo e gli appuntamenti, fissati come da "applicazione del metodo", si susseguono per l'intera giornata in alternanza coi clienti che pervengono in filiale in autonomia, presentando i più svariati problemi che il gestore gli deve risolvere… Il risultato è una infinita massa di pratiche che riempiono gli angusti box dei gestori che, nessuno escluso, lanciano un solo grido: "**NON CE LA FACCIAMO PIU**'" e ricorrono, ormai sempre più numerosi, ad aiuti farmacologici per dormire o abbassare lo stress. **E' coerente tutto ciò con il miglior posto dove lavorare?**

ORGANICI: è chiaro che questa situazione è conseguenza della continua (ir)razionalizzazione delle filiali, con continue riduzioni di organico, uscite per esodi/pensionamenti sistematicamente non sostituite, e assunzioni numericamente irrisorie, limitate a quelle obbligatorie per legge o di figli di colleghi deceduti in servizio quindi a saldo zero (anche se pagate a caro prezzo). Non ci risultano filiali che negli ultimi anni abbiano visto un aumento di organico, mentre ce ne sono molte (anche importanti) che hanno visto la riduzione dell'organico di svariate unità (anche decine) in costanza di numeri e clientela. Ora ci dicono che l'imminente fusione con Ubi risolverà tutti i problemi: **NON CI CREDIAMO PIU'** e chiediamo fin da subito un **cospicuo numero di assunzioni** anche sui nostri territori, e non solo con contratti misti, che si cominciano timidamente a palesare

anche nelle nostre zone, e la cui efficienza ed utilità operativa per le filiali in cui vengono inseriti è tutta da verificare.

PRESSIONI COMMERCIALI: sappiamo che l'Azienda non ama questo termine prediligendo quello di "politiche commerciali". Vista la situazione sempre più pesante noi vogliamo invece chiamarle ancora diversamente: **OPPRESSIONI COMMERCIALI** con tendenza sempre più avanzata verso le **OSSESSIONI** commerciali. Perché, soprattutto nell'ormai famigerato comparto della tutela, gli obiettivi sono diventati una vera e propria ossessione, a partire dalle previsioni di vendita fino alla rendicontazione che, superato il resoconto quotidiano, si estrinseca anche attraverso telefonate e lync, ripetute più volte nella giornata. Il solo vero risultato di questo pressing è quello di distogliere i colleghi dal lavoro, dalla concentrazione e dall'attenzione "sana" al cliente. Insomma, **fanno solo perdere tempo e generano solo nervosismo, ansia e frustrazione nel personale**. In sempre più casi il saluto all'arrivo in filiale la mattina non è più "buongiorno, come stai" ma "quante polizze mi fai oggi? Ricordati che stai indietro quindi devi recuperare, quanti incontri hai pianificato?…" e così via… magari quando la filiale è in piena zona rossa o arancione. A tal proposito dobbiamo ancora stigmatizzare le pesanti sollecitazioni di taluni capi area e/o specialisti che indicono campagne e tutela day in filiale in periodi in cui la mobilità delle persone deve essere limitata allo stretto necessario.

Altro aspetto grave, demotivante ed offensivo della professionalità dei colleghi è quello di dire, senza congruo preavviso, di lasciar perdere qualsiasi altra cosa e dedicarsi solo alla vendita delle polizze come se tutto il resto potesse aspettare o ci sia qualcun altro che lo fa. E questo è ancora più grave nei confronti dei gestori Aziende e Imprese che possono pure fare impieghi e operazioni per milioni di euro, anche complesse ed altamente consulenziali (che sarebbe ancora il loro mestiere, quello per cui si sono formati e a cui hanno aspirato) ma che se non riescono ad abbinare la "polizzetta" all'imprenditore sembra non abbiano fatto niente. Secondo gli illuminati "capi" come può sentirsi motivato un gestore da tutto ciò? Quanto può durare tutto questo senza compromettere la stabilità e la salute di tutti?

Facciamo ancora appello all'Azienda e ai suoi vertici, affinché ci sia un pronto ritorno alla realtà, **praticabile e sostenibile**, con una vera "organizzazione" del lavoro e con più risorse umane.

Alle colleghe e ai colleghi ribadiamo di cercare di non farsi travolgere dagli eventi, di lavorare sempre con impegno e serietà **rispettando innanzi tutto le regole**, senza farsi prendere dalle tensioni commerciali ed **evitando forzature** improprie che potrebbero poi avere **conseguenze disciplinari anche gravi**. Rinnoviamo l'invito a segnalarci e denunciarci ogni eccesso e a far valere tutti i diritti, legislativi contrattuali e, soprattutto, di **rispetto della dignità di ognuno**. In mancanza potremo sollecitare i colleghi ad iniziare un percorso di mobilitazione.

FABI – FIRST/CISL – FISAC/CGIL – UILCA – UNISIN
COORDINAMENTI AREA ABRUZZO – MOLISE