Comunicato Incontro Alleanza 13_dicembre 2023

Si è svolto ieri un incontro con i vertici aziendali che ci hanno presentato le modifiche ai piani provvigionali e alle incentivazioni a partire dal prossimo gennaio, come previsto dall'art. 109 del CCNAL.

Purtroppo, ancora una volta, dobbiamo segnalarvi che la strada intrapresa sembra quella che rischia di mettere sempre più in difficoltà una rete di vendita già fortemente estenuata.

L'azienda ci ha comunicato che nel 2024, oltre alle scadenze anticipate, non ci saranno più le quote bonus valide per il raggiungimento dei rappel.

Saranno previsti, inoltre, anche una serie di bonus e di malus legati soprattutto ad indici di qualità, che andranno ad impattare non solo sui mix, ma in alcuni casi anche sui rappel.

Le soglie per accedere al mix sono a nostro avviso troppo alte, anche se è stato tolto il requisito del raggiungimento del budget per l'accesso ai premi.

Non ci sarà più la possibilità della scelta performer ed extra performer.

L'azienda ha dichiarato una diminuzione del budget rispetto al realizzato 2023 di un 10% circa, anche se affiancata da un aumento del 20% del fatturato danni.

In realtà, anche considerando gli incassi ed i rinnovi dei prodotti danni, con l'assenza delle quote bonus (che per stessa ammissione aziendale corrispondono a poco meno del 15% del risultato) e delle scadenze anticipate (che sempre in base a dati direzionali rappresentano un altro 15% circa del risultato 2023) assisteremo ad un aumento reale tra il 15 ed il 20% dell'obiettivo 2024.

In barba alla semplificazione, inoltre, le modifiche previste per il prossimo anno risultano ancora più complesse e di difficile gestione.

Abbiamo ricordato all'azienda che la comunicazione del 6 dicembre scorso relativa all'interruzione dell'itinerario scadenza anticipata a partire dal 2 febbraio 2024 mal si coniuga col lavoro svolto da chi ha pianificato con attenzione l'itinerario reinvesto, visto che le scadenze devono essere trattate con congruo anticipo di almeno sei mesi. Di conseguenza, dovremo negare questa opportunità ad alcuni clienti dopo aver alimentato in loro aspettative sulla bontà di questa operazione, con un danno anche di natura reputazionale. Durante le recenti visite sul territorio, proprio l'azienda ha evidenziato come la maggioranza dei reclami giunti in Direzione siano riconducibili a promesse mancate o aspettative deluse e come ciò comporti indici di Net Promoter Score molto bassi.

Un così breve lasso temporale non permette la giusta programmazione e per tante agenzie che hanno seguitol'itinerario con attenzione questo significa un'assenza di capitali in scadenza nel nuovo esercizio con logiche conseguenze negative in termini di ottenimento degli obiettivi sia in termini di rappel che di mix.
Iniziare un nuovo esercizio privandoci di questo itinerario produttivo rischia di mettere in ginocchio la rete di vendita, visto che l'attuale remunerazione dei prodotti risparmio e protezione non compensa il gap in quote che si verrà immancabilmente a creare.

In pratica partiamo nel 2024 in salita con grave danno per la tenuta stessa delle struttura di vendita, già oggi molto stressata e sottoposta a pressioni insostenibili.

Abbiamo, pertanto, chiesto con forza di non eliminare le scadenze anticipate per il 2024 e di aumentare la remunerazione su tutti i prodotti, forti del fatto che la stessa direzione dichiara come l'aumento delle vendite di WSalute sia conseguenza della maggior formazione in presenza e dell'innalzamento delle quote provvigionali. Ci chiediamo, quindi, perché non utilizzare lo stesso metodo vincente su tutti gli altri prodotti.

La semplicità ed il giusto riconoscimento economico del lavoro svolto sono la soluzione migliore per elevare la produttività ed il senso di appartenenza.

Infine, abbiamo ricordato ai vertici Alleanza di individuare e perseguire strategie per favorire l'inserimento di nuovi collaboratori, a seguito del palese insuccesso di Generazione Alleanza, come da stessa ammissione aziendale, visto che i settori sono per la maggior parte vuoti e, di conseguenza, non riusciamo più a creare nuove linee che consentano alle agenzie di sostituire i troppi che vanno via, ridando così nuova spinta alla crescita ed alla motivazione. Restiamo in urgente attesa di un concreto e tempestivo intervento aziendale in merito a quanto da noi evidenziato a tutela della rete. Vi terremo costantemente aggiornati.

L'azienda ci ha comunicato, inoltre, la sua disponibilità ad incontrarci per l'avvio della trattativa di rinnovo del CCNAL Alleanza il 12 gennaio prossimo.

Roma, 14 dicembre 2023

I Coordinamenti Nazionali delle RSA FIRST/CISL – FISAC/CGIL – FNA – SNFIA – UILCA