

Qualcuno ci avrà giocato, qualcuno lo avrà solo sentito nominare, la **mosca cieca** è un tradizionale [gioco](#) in cui si persegue il proprio obiettivo bendati, senza vedere nulla.

È un po' quello che succede ai colleghi che hanno l'ambizione di perseguire il proprio Sistema Incentivante.

La nostra azienda si distingue positivamente nel campo della comunicazione per la sua capacità di informare i vari stakeholders su tutte le iniziative in campo sociale e sui nostri progressi in campo economico.

Sono stati presentati i positivi risultati di bilancio del primo trimestre (utili in crescita a 390 mln con il valore delle azioni che nel contempo erano salite del 4% dopo la presentazione) e certamente, come consueto, a breve verranno presentati i risultati dei primi sei mesi dell'anno.

Purtroppo le cose non funzionano esattamente allo stesso modo per la comunicazione al "cliente interno".

Quello che stona è che i nostri gestori, ad oggi, non abbiano ancora la certezza dei loro budget in relazione al Sistema Incentivante.

È notizia recente che siano arrivati almeno i budget dell'upfront per il WM ma questi spesso non coincidono con le indicazioni di massima ricevute mese per mese sino ad oggi (triste scoperta quella di non essere in linea pur avendo seguito quanto indicato) e comunque per tutto il resto ci si muove alla cieca.

Non è stato ancora aggiornato il "cruscotto" in relazione al proprio andamento.

Già lo scorso anno, come Fisac, a fronte delle lamentele dei colleghi avevamo evidenziato che il cruscotto era stato aggiornato solo a fine estate mostrando i dati del reale avanzamento che risalivano comunque *alla fine del precedente mese di aprile*.

Questo probabilmente perché nel tempo il meccanismo del SI ha "ingurgitato" di tutto, finendo anche per comprendere impropriamente l'indice IMR, arrivando ad essere un meccanismo talmente complesso che porta i più volenterosi a fornire alla Rete "bignami" di comprensione che illustrano e sintetizzano le regole e le modalità di rilevazione dati del SI.

Non bastasse questo le oltre 60 pagine di Circolare e allegati vari di illustrazione del SI sono corredate da asterischi e rimandi che ne definiscono ulteriori vincoli ed eccezioni, alcune ancora in fase di definizione e altre che probabilmente subiranno variazioni e rettifiche nel corso dell'anno.

Infatti, nel frattempo, sembra che siano stati aggiunti altri ostacoli al percorso per raggiungere il risultato. Ad esempio la richiesta ai Gestori Family di produrre un certo numero di preventivi per migliorare la classe energetica dell'immobile dei clienti sulla base di una serie di interventi da programmare.

I colleghi però lamentano di sapere poco o nulla, di non aver ricevuto adeguata formazione su cosa significhi quello che viene proposto e in quale misura le iniziative incidano effettivamente nel calcolo dell'indice termico dell'edificio.

Come scriviamo ogni volta dispiace che uno strumento così importante come il Sistema Incentivante venga messo a terra in questo modo, senza un reale confronto con le Organizzazioni Sindacali, creando tanto scontento e frustrazione.

Da ultimo restano ancora da chiarire alcuni punti in relazione al Sistema Incentivante 2023 erogato lo scorso mese di maggio:

- **RICHIESTE DI DETTAGLIO:** ci risultano ancora in sospeso dallo scorso mese di maggio le risposte a chi ha chiesto un dettaglio analitico e puntuale sulla composizione/decurtazioni della somma ricevuta. Anche questo è un elemento che teniamo a segnalare in quanto l'erogato dovrebbe essere leggibile e trasparente come fonte salariale e comunque qualora ci fossero precisazioni da fornire dovrebbero essere soddisfatte.
- **FAMILY ADVISOR:** i 18 colleghi insediati nel ruolo di family advisor a inizio 2023, che hanno cambiato, con disponibilità professionale, ruolo a dicembre per effetto del processo di riorganizzazione, sono ancora in attesa di sapere il loro avanzamento relativo al 2023 non avendo ricevuto nulla.