



I really don't (my)CARE?

Nei giorni scorsi alcuni consulenti di Torino e Provincia hanno ricevuto una convocazione “speciale”, RISERVATA ESCLUSIVAMENTE a chi NON aveva ancora “piazzato” una polizza specifica (assicurazione temporanea caso morte).

L'invito è stato formalizzato durante una riunione commerciale e i destinatari sono stati individuati perché “colpevoli” di avere ancora la “casellina” del prodotto a zero; sempre in tale sede plenaria è stata presentata ai malcapitati l'opportunità di evitare l'incontro in presenza solo se nel giro di 24 ore avessero provveduto almeno ad una vendita.

Questa modalità ci è stata segnalata da più aree commerciali.

Chiediamo quindi alle Funzioni Preposte se questo modus operandi (classifiche nominative, vendita per prodotto e non per bisogno del cliente, mortificazione dei colleghi, in sintesi violazione del Codice di Condotta, di accordi e normative aziendali e nazionali) è condiviso o avallato dalla Region Nord Ovest e dall'Azienda.

In caso contrario richiediamo un forte segnale di presa di distanza da tali iniziative e un controllo realmente efficace sull'operato di VAM e Area Manager.

Sono ormai trascorsi oltre 120 giorni dalla richiesta di un incontro dell'Osservatorio sulle Pressioni Commerciali; incontro che arriverà in pieno luglio.

Confidiamo, per il prossimo, di non arrivare a Natale.

Torino, 08/07/2026

I Coordinamenti Territoriali
FABI - FIRST/CISL - FISAC/CIGL - Unità Sindacale