



By: [troy_williams](#) - [CC BY 2.0](#)

Con riferimento al sollecito avanzato in merito all'ultima sconcertante iniziativa commerciale ideata dai Responsabili della nostra AT e risultante attiva solo nelle Regioni Calabria e Sicilia denominata “ **Sfida Protezione** ” (usiamo le vere denominazioni) il Direttore Operativo Dir. Gioitta ci ha comunicato quanto segue: “ Trattasi di una normale azione commerciale senza pressioni, telefonate, classifiche - Studiata per le filiali non performanti - Sempre improntata sulle Centralità del Cliente....”

A fronte di quanto sopra ci preme evidenziare:

- 1) La terminologia utilizzata nella presentazione dell'iniziativa alla rete “**..Scontri ad eliminazione diretta..... Qualificazione... Sfida (giornaliera o settimanale)...**” è in netto contrasto con quanto riferitoci;
- 2) L'utilizzo di iniziative, come anche il Protection Day, è in netto contrasto in quanto non contemplate a livello nazionale e non strutturate da normative non risulta coerente e peraltro in aggiunta alle già numerose attività di pianificazione commerciale assegnate dalla D.G. vedono impegnate, al contrario, anche filiali già performate;
- 3) La sfida sui volumi da raggiungere ha ben poco a che fare con la “Centralità del cliente” (tanto decantata dall'Azienda) e contrasta con l'opera professionale di consulenza svolta quotidianamente da tutte le colleghe e colleghi.

Per quanto sopra denunceremo all'Organismo Paritetico sulle Politiche Commerciali quanto riscontrato dalle scriventi OO.SS. al fine di evitare future ulteriori discrepanze rispetto al Protocollo sottoscritto il 12/06/2015 e alla normativa riguardante la collocazione dei Prodotti Assicurativi (Studio dei bisogni dei clienti...).

Invitiamo tutte le colleghe e i colleghi ad operare nel rispetto delle normative vigenti adottando tutti i dovuti accorgimenti.

Lamezia Terme, 08/10/2015

LE SEGRETERIE