

**CAUSE DEL MALESSERE IN ALLEANZA:
CHIUSURA DI 4 AGENZIE GENERALI**

L'Azienda ha chiuso 4 Agenzie Generali in Lombardia, Abruzzo, Puglia e Sicilia. I quattro Agenti sono stati demansionati ad ICA ed assieme agli Impiegati e alla Rete sono stati ricollocati.

Ragioni: scarsa produttività o Safe Clock in High Risk a causa del passaggio di collaboratori alla concorrenza.

Ci domandiamo se sia stato fatto tutto il possibile per evitare le chiusure e come UGL Credito rispondiamo: "NO"!

Negli ultimi tempi troppo spesso ed in maniera sommaria le responsabilità vengono fatte ricadere SOLO sulla testa dell'Agente Generale malcapitato di turno, che frequentemente viene posto su realtà in cui le criticità risalgono a scelte del passato o dove gli standard imposti aziendali non tengono conto delle specificità delle realtà in difficoltà e alcune attività sono gestite non più dalle persone ma da algoritmi!

In qualche caso si è addirittura assistito a politiche di IR che hanno tolto risorse economiche, assegnate dalla Direzione, in assenza di risultati sulle piste Mix. Una sorta di "Robin Hood al contrario" che toglie dove invece è necessario supportare, questo immette ulteriore disagio, sfiducia e demotivazione che porta le persone a non riconoscersi più in questa azienda e passare troppo facilmente alla concorrenza.

Nel passato le realtà in difficoltà hanno potuto contare su risorse aggiuntive, movimenti organizzativi e ogni tipo di attenzione manageriale atta a recuperare efficienza dal momento che anche la CHIUSURA di UNA SOLA AGENZIA E' sempre stata percepita come PERDITA PER TUTTI!

Eppure anche oggi delle scelte di intervento, seppur "ad personam", sono state operate in alcune realtà con movimenti organizzativi, con motivazione, risorse, attraverso leve economiche, con spostamenti di territorio che, in un caso limite, non hanno neppure seguito logiche di contiguità.

La logica di chiudere 4 agenzie è stata una scelta o la conseguenza di perdita di risorse per le politiche che sono in atto?

La riduzione di costi, con una politica di diminuzione di persone dipendenti a vantaggio dell'inserimento di talenti di Generazione Alleanza il cui pilota della nuova fase ne prevede il lancio a 12 mesi è già in atto.

Ma si tiene conto che per formare un nuovo TSIE occorrono trainer motivati che trasferiscano il loro sapere per passione e non perché indotti, la cui scuola del fare è una caratteristica che richiede molto più tempo dei 12 mesi al fine di creare un professionista consolidato?!!?

L'attuale rischio è di preparare professionisti per la concorrenza, che dopo 12-24 mesi dall'inserimento in Alleanza troverà risorse da reclutare e da sfruttare a suo vantaggio.

"Poche semplici cose, ma fatte bene" ero lo slogan di pochi anni fa, all'avvio di questa gestione manageriale, eppure per generare utili ed essere la cavia di Gruppo sui processi digitali, ci ritroviamo con pressioni commerciali fortissime che mirano più alla PURA VENDITA dei prodotti protection che alla consulenza tanto sbandierata, con incentivazioni sempre più impossibili da raggiungere per la diminuzione delle quote sui premi annui e per l'incremento esponenziale degli obiettivi protection, tagliando i guadagni della Rete e quindi accelerando le fuoriuscite, tutto questo potrebbe portare ad ulteriori chiusure agenziali.

Le forti pressioni e l'incremento degli obiettivi provocano effetti distorsivi che portano ad avere Agenzie blasonate, pluripremiate e spesso citate ad esempio che nelle acquisizioni danni hanno fatto sottoscrivere 10 Wsalute ad un solo cliente!

Le 4 agenzie chiuse potevano essere rimesse in sesto, l'azienda ha scelto di chiuderle

Queste politiche stanno generando tutt'altro che crescita.

Queste politiche stanno generando sfiducia e demotivazione.

Queste politiche stanno mettendo a rischio 125 anni di storia ed il futuro stesso della nostra Alleanza.

Roma 24 marzo 2023

Coordinamento Nazionale UGL Credito Alleanza

IL Segretario Andrea Carosi 335/1852767