



SEGRETERIE REGIONALI SICILIA

POSTE ITALIANE SPA

MARU SICILIA

MAT SICILIA

MALT SICILIA

MARI SICILIA

P.C. SEGRETERIE NAZIONALI L.L.S.S. ROMA

Oggetto: nuovi percorsi settore business, evoluzione o fallimento?

Con assoluta onestà e trasparenza, avevamo già evidenziato che le nuove linee organizzative avrebbero avuto ricadute assolutamente negative per la produzione aziendale, per i Lavoratori impiegati nel settore, per i rapporti lavorativi tra le varie figure impiegate e anche per la soddisfazione della **clientela che, ad oggi è chiaramente orientata a chiudere ogni rapporto “problematico” e non necessario con la nostra Società.**

Infatti, è ormai inarrestabile il processo **di trasferimento dei rapporti presso altri istituti di credito e, dispiace sottolinearlo, soltanto a causa di inefficienze ed eccessiva superficialità della nostra proposta.** All'interno degli uffici è palese il conflitto creatosi tra i vari livelli aziendali, al punto **che gli SSB sono addirittura considerati come soggetti estranei alla realtà postale ma, nonostante ciò, in loro assenza il settore impresa resta inattivo e nessuno negli uffici postali sa dare risposte ai clienti,** i quali, maltrattati e trascurati, si infuriano sempre più, arrivando a minacciare, finché per iscritto, tramite chat, telefonate ed sms, gli SSB.

Ancor più gravi sono le conseguenze prodotte dai proclami verbali dell'Area Territoriale, concetti del tipo: *“Voi non dovete più occuparvi del gestionale impresa, è una competenza dei DUP (fra le altre)”*, ai quali, tuttavia, occorre rimarcare che mai nulla è stato comunicato e, ovviamente, **senza nessuna formazione specialistica dedicata.**

Quindi, troviamo da **un lato Venditori con blandissima formazione alla vendita ed alla contrattualizzazione di nuovi prodotti che sono tipici del mondo finanziario e, dall'altro, figure che seppur direttamente coinvolte, non hanno ricevuto idonea formazione per prendere parte ad una qualsiasi attività del nuovo mondo small business.** Si ricorda che lo Specialista Impresa, per poter effettuare le vendite presso i clienti, deve essere formato per legge con 60 ore di corsi IVASS e si precisa che, al momento, il personale addetto non è abilitato a tali vendite, in quanto non sono state completate le ore di corso indispensabili per effettuare le vendite richieste ma, nonostante il problema sia di coscienza comune, le pressioni continuano e si pretendono le vendite sia con richieste verbali, sia con l'assegnazione di elenchi clienti. **Al fine di evitare conseguenze spiacevoli per i Lavoratori, chiediamo di permettere la fruizione ed il completamento di ore di corso previste al fine di rispettare i principi cardine della nostra Azienda: etica, trasparenza e professionalità.**

Per altro, gli SSB non abilitati alla vendita fuori sede e ancora poco formati in ambito finanziario, si espongono a **gravissimi rischi** dati dal quantitativo di trasferte che ogni giorno effettuano e altresì dal fatto che, se colti da autorità di vigilanza esterna a proporre prodotti finanziari fuorisede, senza le autorizzazioni necessarie, sarebbero verosimilmente licenziati.

Aspettiamo delle risposte concrete per queste problematiche.

L'emergenza è giustificata dalla necessità per i Lavoratori di evitare di incorrere in responsabilità, civili, penali e amministrative, cui non si possono sottrarre semplicemente con l'attenzione, il buon senso e la “fortuna”; si necessità di regole scritte e condivise. Con la presente anticipiamo che intraprenderemo ogni iniziativa idonea, nelle opportune sedi, anche legali al fine di far cessare il clima venutosi a creare ed i rischi causati da tale nuova involuzione interna alla Azienda.

Palermo, lì 13 febbraio 2020

LE SEGRETERIE REGIONALI

SLP-CISL
G. Lanzafame

FAILP-CISAL
G. Curia

CONFSAL COM
L. Aprile

FNC-UGL COMM.NI
G. Arancio