



Budget sfidanti o irraggiungibili? *ovvero quando nella Direzione Regionale Milano e provincia la quota di eccellenza del PVR non viene riconosciuta e la quota aggiuntiva viene ridotta*

I numeri parlano da soli.

Solo il **2%** delle filiali della nostra Direzione Regionale ha raggiunto il budget nel 2016, **escludendo quindi una larga parte di colleghi dal pagamento della quota di eccellenza del PVR.**

Invece ben il **28%** delle filiali è risultato “non performante”, **riducendo quindi a una larga parte di colleghi la quota aggiuntiva del PVR.**

| Direzioni Regionali | Totale filiali | Filiali “non performanti” | | Filiali a premio quota eccellenza | |
|--|----------------|---------------------------|------------|-----------------------------------|-----------|
| Piemonte, Liguria e VdA | 552 | 126 | 23% | 48 | 9% |
| Lombardia | 556 | 100 | 18% | 60 | 11% |
| Milano e provincia | 469 | 131 | 28% | 8 | 2% |
| Veneto, Friuli e Trentino | 673 | 87 | 13% | 148 | 22% |
| Emilia, Marche, Abruzzo e Molise | 582 | 143 | 25% | 110 | 19% |
| Toscana, Umbria, Lazio e Sardegna | 936 | 209 | 22% | 120 | 13% |
| Campania, Basilicata, Puglia, Calabria e Sicilia | 868 | 128 | 15% | 117 | 13% |

Tutto ciò in una situazione in cui le pressioni commerciali sono sempre in aumento.

Anche l’anno scorso la Direzione Regionale Milano e provincia aveva i dati più bassi di PVR.

Eppure i colleghi della nostra Direzione Regionale in questi anni **sono i primi per numero di accorpamenti di filiali, per estensione a orario flexy, per passaggi a new concept.**

Ma nulla di questo sforzo viene riconosciuto!

Riteniamo doveroso che l’Azienda assegni dei budget che tengano conto realmente del contesto del territorio e **che siano fondati su criteri “realistici”, equi, trasparenti, e basati su obiettivi sostenibili** come previsto dall’Accordo Nazionale del 8/2/2017 sulle politiche commerciali.

Invece stiamo assistendo a uno scambio di accuse tra Filiali Retail e Personal per i risultati del PVR 2016, con buona pace dei rapporti di collaborazione tra le diverse filiere, quando le responsabilità sono invece altrove.

Il clima nelle Filiali è pesantissimo, i colleghi continuano a non vedersi riconosciuti gli enormi sforzi che affrontano quotidianamente, sfiniti dalle continue pressioni alla vendita.

Ci aspettiamo dalla Direzione Regionale risposte su tutto ciò, così come sull’applicazione dell’Accordo sui Ruoli Professionali che ha visto la totale assenza di comunicazione ai colleghi interessati della formazione necessaria per il consolidamento dell’indennità di ruolo.

Milano, 5 giugno 2017

FABI - FIRST/CISL - FISAC/CGIL - SINFUB - UGL - UILCA - UNISIN
Aree Milano e Provincia