



## **Trenitalia s.p.a**

### **D.R.U.O**

R.I. costo lavoro e gestione personale

Resp. RU Nord ovest

MILANO

Divisione Passeggeri N/I

Vendita Mercato Nord N/I

Resp. P. Locatelli

Roma

Divisione Passeggeri N/I

Vendita Mercato Nord N/I

Resp. R. Siciliano

MILANO

Prot. N. 830 C.3.1.2

Torino, 15.6.2012

Oggetto: Utilizzazione personale.

Con la presente le scriventi Segreterie Regionali, denunciano il persistere delle criticità nel Centro Comitive, già evidenziate in sede di trattativa nel corso del 2011. A tutt'oggi nella gestione di tale attività interviene il personale addetto alla vendita indiretta sia per Regionale che per DPNI.

Avevamo segnalato all'azienda che la mancata sostituzione del dipendente esodato avrebbe creato grandi difficoltà di carico di lavoro, con il rischio, rivelatosi tale, di portare l'unico lavoratore, con esperienza più che ventennale, in condizione di esaurimento sia psichico che fisico (oggi utilizzato in altre mansioni). Si era richiesto un supporto con personale della Direzione Regionale Piemonte, senza risultato alcuno, anzi la Società ha scelto l'unica strada che ha avuto come risultato un decremento degli introiti.

Allo stato attuale, risulta alle scriventi che un account della vendita indiretta sia stato arbitrariamente distolto dalla sua principale attività e utilizzato in via continuativa al centro comitive e supportato/sostituito da altri account. In riferimento a ciò, ribadiamo la nostra ferma contrarietà per tre ordini di fattori:

Le modifiche organizzative, e le conseguenti ricadute sul personale sono materia di contrattazione, così come previsto dall'art. 2 punto 4.2.4 a) CCNL Accordo di confluenza A.F..

- Fattore economico che si sostanzia in perdita dei ticket, indennità di trasferta e fessurizzazione nel caso in cui venga applicata l'istruzione operativa del 30.5.2012, maneggio denaro attualmente non prevista.
- All'inizio di ogni anno, al personale account viene assegnato un obiettivo visite e fatturato che nel mese di giugno, quindi in corso d'anno, è stato ulteriormente elevato (da 500 visite a 600) come azione di contrasto alla concorrenza prodotta dalla Società NTV. Obiettivi che danno origine ad una graduatoria meritocratica "Balance Score".

Già nella precedente trattativa, le scriventi avevano evidenziato che distogliere il personale dalla normale attività avrebbe creato difficoltà al raggiungimento degli obiettivi assegnati. Senza tener conto dell'umiliazione che potrebbe scaturire dal vedersi inseriti in postazioni non meritevoli di questo ignobile meccanismo definito "Balance Score", soprattutto quando questa graduatoria viene resa pubblica tramite slide nelle riunioni nazionali.

Risulta, inoltre, che la Società intende formare il personale per poter svolgere autonomamente l'attività del Centro Comitive e quindi, si presume, non più come supporto ma quasi come seconda attività e che l'istruzione operativa del 30.5.2012 preveda anche la modifica dell'orario di lavoro. A tal proposito si diffida la società a qualsiasi azione unilaterale in quanto in base al CCNL la materia deve vedere il confronto tra le parti.

Ritengono, inoltre, che il sistema di report giornaliero on line dell'attività svolta, peraltro applicato solo nella nostra regione, sia al limite del lecito ovvero che si possano intravedere azioni di controllo a distanza dei lavoratori, pratica vietata dal dispositivo dell'art. 4 Legge 300/70 e già segnalato con ns. nota nel 2011.

Alla luce di quanto esposto e delle numerose problematiche aperte sull'organizzazione del lavoro, si chiede un incontro urgente.

Distinti saluti.

PER LE SEGRETERIE

F.I.L.T.	F.I.T.	U.I.L.T.	F.A.S.T.Ferrovie	U.G.L.	Or.S.A.
Poggio alla	L. Chiozza	Chimbruno	F. Poggio alla	Chimbruno	Chimbruno