

## È ora di cassa mutua aziendale?



In occasione dell'ultimo incontro, abbiamo, anzitutto, accolto con favore la disponibilità dell'Azienda a porre la dovuta attenzione su una proposta da tempo avanzata da questa O.S., ossia esplorare la fattibilità dell'istituzione di una **Cassa Mutua Aziendale**, che sostituirebbe la Polizza Sanitaria, sebbene ciò non potrà eventualmente avvenire prima del 2014, per i tempi tecnici occorrenti per lo studio di fattibilità e per la realizzazione del progetto.

Al riguardo, abbiamo ribadito la richiesta che venga costituita una **commissione paritetica** ad hoc. Per quanto riguarda la Polizza Sanitaria, stante l'imminente rinnovo, ci saremmo aspettati che l'Azienda fornisse ulteriori e più aggiornati dati da valutare e commentare. Niente da fare! Abbiamo intanto ribadito la nostra proposta di istituire un **osservatorio sulla Polizza Sanitaria** che vigili sia sulla fase di rinnovo dei contratti, sia sull'andamento delle prestazioni della polizza stessa in termini di rimborsi e sinistri.

Abbiamo, pertanto, rinnovato l'invito a volerci comunicare in modo trasparente l'effettivo prezzo sostenuto per la polizza, sia con riguardo al costo di brokeraggio, che all'utilizzo effettivo della somma stanziata per il premio, non essendo, evidentemente, sufficienti, ai fini di un'obiettiva valutazione, i massimali pagabili indicati nell'accordo.

**Non possiamo più tollerare la reticenza dell'Azienda in ordine a questo punto. È, infatti, in questione un fondamentale principio di trasparenza che dovrebbe necessariamente informare i rapporti tra l'Azienda e i lavoratori.**

Non vogliamo pensare male, ma generalmente chi non ha nulla da nascondere è ben lieto, se non addirittura orgoglioso, di mettere le carte in tavola, senza bisogno che nessuno glielo chieda.

D'altra parte la nostra non è curiosità fine a se stessa, bensì un'esigenza di valutare se si può fare meglio, ricercando sul mercato offerte alternative che consentano il mantenimento di coperture utili e dignitose. Come questa O.S. ha già evidenziato con la sua "operazione trasparenza", in cui si pubblicavano le offerte pervenute all'Azienda in occasione del precedente rinnovo, è possibile reperire sul mercato offerte anche a migliori condizioni rispetto ad Unisalute.

Allora ci chiediamo: in tema di indagine di mercato, a che serve il broker (che dovrebbe individuare la "migliore" offerta) se tanto si decide di rinnovare con Unisalute "a prescindere", basando la valutazione evidentemente su altri criteri? Potrebbe, a questo punto, il broker concentrarsi esclusivamente sull'assistenza, sulla presa in carico e sul post vendita?

Potremmo noi ottenere risparmi su tale costo e aumentare, almeno dello stesso importo, la somma destinata al premio?

Al riguardo, abbiamo ricordato all'Azienda che non è obbligatorio che la somma stanziata per il pagamento del premio (ammesso che sia stata pagata interamente) rimanga invariata; la si può anche aumentare. E forse alla luce delle progressive riduzioni di garanzie di polizza offerte e degli ottimi risultati aziendali degli ultimi due anni, la si deve aumentare.

Non solo: l'ostinazione dell'Azienda a non voler fornire i dati richiesti, legittima il dubbio che la somma all'uopo destinata, non sia stata spesa tutta.

Perciò, se l'Azienda sarebbe stata disposta a spendere più di quanto ha effettivamente speso, allora c'è margine per aumentare; almeno nella misura sufficiente a ripristinare le garanzie progressivamente perdute.

Diversamente diminuirebbe ancora il potere d'acquisto delle nostre retribuzioni, come se non bastassero i danni già fatti in tal senso dal nuovo CC(C)NL (la terza "C" sta per capestro).

Pertanto, abbiamo richiesto specificamente di reintrodurre le coperture per la gravidanza e per i figli fiscalmente a carico over 26 e, soprattutto, in via definitiva, l'extracircuito.

Infine, notiamo con piacere come anche altre organizzazioni auspichino, per questo rinnovo, "preventivi alla mano" (cosa in effetti molto utile per valutare tra più offerte la migliore, in termini di costi-benefici).

## VARIE

A margine dell'incontro l'azienda ci ha rappresentato l'intenzione di avviare un esperimento al recupero, con il fine di migliorarne l'efficacia, anche anticipando l'azione della concorrenza.

In sintesi, sarà creato a Firenze un team di 12 persone, composto sia da colleghi esperti che da nuovi assunti (o perché no, come auspichiamo, da colleghi deprecarizzati), per la gestione del primo impagato tecnico, che svolgerà un'attività di tipo conoscitivo, finalizzata a rimuovere le criticità nei pagamenti non riconducibili a demerito creditizio dei clienti, evitando così inutili salite a recupero.

**Unità Sindacale**, da sempre attenta ai livelli occupazionali, saluta con favore l'iniziativa per gli auspicati positivi effetti sulla stabilizzazione dei colleghi con rapporti di lavoro a tempo determinato.

In merito all'iniziativa PER CORSI: progetto di formazione diretto alla clientela in tema di credito responsabile, che ha visto il suo avvio il giorno 25 ottobre u.s., la nostra O.S. non ha mai nutrito alcun dubbio sul successo dell'iniziativa, in quanto ben consapevole della preparazione e della professionalità dei nostri colleghi, perfettamente in grado di confrontarsi con una clientela sempre più preparata.

Infine, al pre-contenzioso saranno analizzate ipotesi di pre-affidamento, a società di recupero esterne, di quelle pratiche per le quali, sin da subito, non si prevedono risultati positivi dalla gestione ordinaria..

Vi terremo informati sui prossimi sviluppi.

Firenze, 12 novembre 2012

La Segreteria della  
Rappresentanza Sindacale Aziendale  
di Firenze  
**Unità Sindacale Findomestic**