



FALCRI silcea

UNITÀ SINDACALE

Falcri Silcea
Gruppo UniCredit
www.unisin-unicredit.it



FALCRI silcea

Incontro annuale con il Country Manager **QUESTO MODELLO DI BANCA SVILISCE LE PROFESSIONALITÀ ED INTRODUCE INSIDIOSE LOGICHE COMMERCIALI EXTRA BANCARIE**

Si è svolto ieri l'incontro tra Unità Sindacale Falcri Silcea e il country manager Gabriele Piccini, che ha illustrato i risultati economici trimestrali e i principali cardini sui quali ruota la riorganizzazione della rete e della distribuzione dei nuovi prodotti finanziari.

RISULTATO ECONOMICO

È noto che il risultato economico trimestrale del perimetro Italia della banca commerciale è stato particolarmente positivo.

A fronte di un simile andamento reddituale, tuttavia, Unisin ritiene sconcertante l'atteggiamento aziendale di sostanziale chiusura verso un equo riconoscimento economico alle lavoratrici e ai lavoratori, ossia i veri protagonisti della performance economica.

Altrettanto sconcertante è che a fronte del positivo andamento aziendale UniCredit getti un'ombra di profonda incertezza sul futuro di migliaia di colleghi e colleghe, insistendo con una politica di tagli al personale e al costo del lavoro e con un piano di esternalizzazioni che depaupera il patrimonio professionale del Gruppo.

Unisin chiede con forza che a tutti i dipendenti del Gruppo venga erogato un tangibile segnale di riconoscimento dello straordinario apporto fornito in un clima di grande difficoltà operativa connessa sia al contesto macroeconomico, sia alla riorganizzazione in atto.

SUBITO BANCA STORE

Il progetto include la vendita di prodotti hi-tech, casa, benessere ed altro. Il tutto sarebbe finalizzato ad un aumento della nuova clientela cui collocare in cross-selling prodotti di finanziamento ad hoc.

Unisin ritiene preoccupante la crescente "deriva" di UniCredit verso la vendita di prodotti e servizi non bancari, che potrebbe preludere ad un sostanziale attacco aziendale all'integrità dell'area contrattuale del credito.

SUBITO CASA

Il progetto prevede la costituzione di **nuova società per il business ed intermediazione immobiliare**. La nuova società dovrebbe offrire alla clientela una consulenza globale nel ramo immobiliare. L'intenzione è di operare nel mercato ad oggi occupato dalle agenzie immobiliari.

Il progetto partirà operativamente a campione per 6 mesi nelle principali piazze delle 7 Regioni italiane (Milano, Torino, Verona, Bologna, Roma, Napoli e Palermo) per poi andare a regime in tutto il territorio nazionale da dicembre 2014.

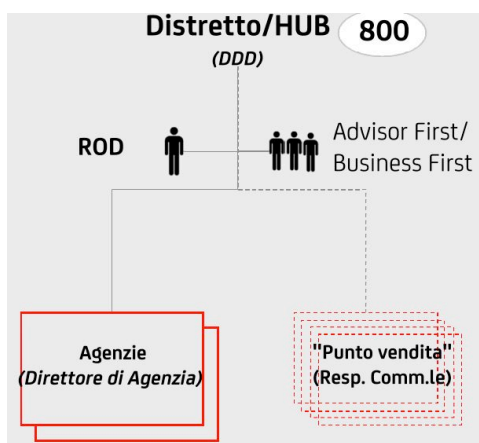
A progetto realizzato la struttura comprenderà 500 lavoratori, per lo più agenti esterni, ma da parte aziendale non si esclude l'accoglimento di personale proveniente dalla Banca su base volontaria.

Secondo l'Azienda, la nuova società non adotterà il contratto del credito per il proprio personale.

Unisin ritiene totalmente inaccettabile la previsione di mancata adesione al contratto del credito per il personale della nuova società.

Con questa iniziativa, in una delicatissima fase di avvio delle trattative per il rinnovo del Contratto Collettivo Nazionale di Lavoro, UniCredit sembra voler sferrare un'attacco all'integrità dell'area contrattuale, aprendo oltretutto la strada verso la costituzione di nuove aree ed attività "non core" sulle quali può gravare il costante rischio di cessioni ed esternalizzazioni.

Siamo certi che tutto il Sindacato si opporrà con forza ad ogni tentativo di smantellamento dell'area contrattuale e, di conseguenza, degli stessi capisaldi del Contratto Collettivo Nazionale di Lavoro del settore del credito.



NUOVO DISTRETTO 2.0

I distretti/hub esistenti attualmente sul territorio italiano sono circa 800.

Dalle dichiarazioni del country manager ci par di comprendere che è possibile che il loro numero sia destinato ad aumentare, anche se **per quanto concerne le filiali è prevista la riduzione di ben 400 unità entro il 2018.**

A fronte della nostra obiezione sul fatto che la continua chiusura di sportelli possa condurre ad un possibile smantellamento del presidio territoriale nelle aree che l'Azienda individui di volta in volta come marginali, il

country manager ha dichiarato che le chiusure attengono sostanzialmente a sovrapposizioni tuttora esistenti o ad altri contesti nei quali l'Azienda prevede che comunque l'impatto sulla clientela sia contenuto.

	OGGI	DOMANI
AFFLUENT	<ol style="list-style-type: none"> 1. Consulente Personal Banking 2. Responsabile Centro Affluent 3. Consulente Smart Affluent 4. Responsabile Centro Smart Affluent 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Advisor "First"
PICCOLE IMPRESE	<ol style="list-style-type: none"> 1. Consulente Piccole Imprese 2. Coordinatore Piccole Imprese 3. Consulente Business Easy 4. Responsabile Centro BE 5. Assistente Piccole Imprese 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Business First Coordinator 2. Business First Advisor 3. Business First Analyst
AGENZIA	<ol style="list-style-type: none"> 1. Direttore di Agenzia 2. Coordinatore Servizio Clienti 3. Assistente Famiglie e Privati 4. ACSC 5. ASC 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Direttore di Agenzia 2. Consulente Personal (investimenti/finanziamenti) 3. Consulente (con/senza indennità)

Il numero rimanente delle agenzie si assesterà intorno a 3.100.

Agli 800 distretti/hub faranno capo 1.100 agenzie ordinarie e 1.200 flessibili (flex); queste ultime, secondo l'Azienda, permetteranno di mantenere una presenza flessibile sul territorio.

Secondo il country manager la semplificazione del modello ha portato a sintetizzare le modalità di presidio della clientela cliente, individuando nel comparto Personal il CONSULENTE FIRST (2000 colleghi) e nel comparto Business CONSULENTE BUSINESS FIRST (1400-1500 colleghi).

Pur prendendo atto delle affermazioni di parte aziendale, Unisin vede con preoccupazione il progressivo smantellamento di parte della rete fisica, anche per le sue possibili rilevanti ripercussioni di termini sia di servizio ai territori, sia di salvaguarda dei livelli occupazionali.

CREDITO SU PEGNO

Pur non costituendo un'attività primaria per il Gruppo, il nuovo piano strategico ha confermato la continuità dell'esperimento delle due nuove filiali di credito su pegno e la volontà generale di salvaguardare l'elevata professionalità dei colleghi stimatori.

CURE/BTI

Relativamente a tema di CURE/BTI, l'Azienda ha affermato che la BTI si può definire una task force da utilizzare in funzione delle esigenze aziendali. Attualmente l'attività è concentrata in gran parte al sostegno di CURE, ma la sensazione maturata da Unisin è che possa svilupparsi prossimamente in altre direzioni.

Per quanto riguarda CURE, Unisin ha rimarcato le criticità del progetto POE, in particolare per quanto attiene alla formazione del personale dedicato, su cui l'Azienda deve investire maggiormente; a oggi, infatti, l'Azienda ha formato parte di colleghi per un solo esiguo periodo. Data la delicatezza e la complessità gestionale di questa nuova attività, Unisin ha chiesto una maggiore attenzione alla formazione.

FILIALI FLESSIBILI

In materia di filiali flessibili Flex Full, Unisin ha stigmatizzato la presenza di sportelli ad orario pieno nei quali non è stata individuata la figura del Direttore.

Unisin ritiene totalmente inadeguata la giustificazione addotta dalla parte aziendale, che ha accampato logiche di contenimento dei costi, le quali, nella sostanza, avrebbero condotto l'Azienda a scegliere tra la chiusura della filiale e il taglio del costo del Direttore.

UNITÀ SINDACALE, PUR APPREZZANDO L'ACCURATA E TRASPARENTE ESPOSIZIONE OFFERTA DAL COUNTRY MANAGER, RESTA MOLTO PERPLESSA E PREOCCUPATA PER LA PERDITA DEI RUOLI E LO SVILIMENTO DELLE PROFESSIONALITÀ DEI COLLEGHI COINVOLTI NELLA RIORGANIZZAZIONE E CHIAMATI SEMPRE DI PIÙ A SOTTOSTARE A LOGICHE COMMERCIALI EXTRA BANCARIE, CON PRESSIONI CHE CRESCONO ESPONENZIALMENTE AD OGNI CAMPAGNA.

Milano, 15 maggio 2014

**UNITÀ SINDACALE FALCRI SILCEA
ORGANO DI COORDINAMENTO UNICREDIT SPA**
