



Coordinamento sindacale territoriale
Unicredit Banca Veneto Centrale

VENETO CENTRALE: DIAMO I NUMERI...

Il 17 giugno u.s. si è svolto un incontro da noi richiesto alla D.R. per discutere di alcune problematiche che Vi illustriamo qui di seguito.

Nuovo assetto della rete

200 nuove Agenzie Golden, 800 nuove Specializzazioni, 330 nuovi Centri Piccole Imprese, 400 “Ottimizzazioni”.

E ancora; 3 le Banche Retail, tra loro in perfetta circolarità, 19 le Direzioni Commerciali (ovvero le attuali Direzioni Regionali, che cambieranno nome), 273 le Direzioni Territoriali (nuovo nome degli attuali Mercati).

Questi alcuni dei numeri che caratterizzeranno nel 2009 il processo di trasformazione in atto nel nostro Istituto.

Ecco i numeri del **nostro territorio**: 42 le Unità Produttive dell'ex gruppo Capitalia che entreranno nella competenza della nostra Direzione Commerciale, 270 sarà il numero totale delle Filiali, 5 le nuove aperture previste nel primo semestre del 2009.

20 saranno invece quelle che l'azienda definisce “ottimizzazioni” che tradotto significa chiusura o specializzazione delle filiali. Il Responsabile Risorse, sig. Guidarini, non ha voluto indicarci le realtà interessate, adducendo poco credibili motivi di “non identificazione” delle stesse.

Abbiamo appreso anche che verranno “ottimizzati” pure i Condirettori Regionali, cioè ad ognuno verrà assegnato un segmento Retail (Family – Personal – Piccole Imprese – Customer Satisfaction).

Il Responsabile Risorse ci ha informati, infine, che già nella seconda metà di settembre si avrà la definizione completa della struttura della nuova banca sul territorio.

Migrazione Banca di Roma

Nello stesso incontro ci sono stati illustrati gli aspetti tecnici della prossima integrazione dei sistemi informativi di Banca di Roma, fortunatamente con un po' di anticipo rispetto a quanto avvenuto per Bipop-Carire.

Nella nostra Direzione Regionale sono presenti 26 unità operative di Banca di Roma, 12 in provincia di Venezia, 5 a Vicenza, 8 a Padova, 1 a Rovigo. Queste filiali sono state “gemellate” con altrettante filiali Unicredit Banca; nei giorni della migrazione (tra il 14 ed il 20 agosto), il personale di queste filiali dovrà fornire assistenza ai colleghi/colleghe di quelle di Banca di Roma.

Inoltre, ad alcune colleghe/colleghe della nostra banca, individuati su base **assolutamente volontaria**, è stata/verrà richiesta la presenza per alcune ore, presso le filiali Banca di Roma, nella giornata di domenica 17 agosto. Tale prestazione verrà regolata dagli artt. 98 e 108 del CCNL che prevedono:

- per le Aree Professionali il pagamento della prestazione in forma di straordinario più il riposo compensativo in altra giornata;
- per i Quadri Direttivi il solo riposo compensativo.

Come sempre Vi invitiamo a segnalarci eventuali comportamenti difforni da quanto previsto o pressioni indebite circa la volontarietà della presenza nella giornata della domenica.

Sistema incentivante/Pressioni commerciali

Altro argomento all'ordine del giorno era la nostra richiesta di un'informativa dettagliata riguardo META 2007, considerata la relazione diretta tra sistema incentivante e problema delle pressioni commerciali.

I dati fornitici dalla Direzione sono stati dettagliati per quanto attiene chi è incentivato individualmente con il sistema Meta 10. Da tali dati emerge, come spesso denunciato anche a livello nazionale dalle OO.SS., che questo sistema è iniquo soprattutto se consideriamo due elementi:

1. Chi percepisce i "premi" più sostanziosi e con un grado di certezza maggiore;
2. Chi subisce le maggiori pressioni commerciali.

Analizziamo il primo elemento:

- i dati ricevuti evidenziano che **tutti i capi mercato** hanno percepito l'incentivo di budget, **nessuno di loro** raggiungendo "meno di 50 punti", anzi, **più della metà ne ha consuntivati oltre 120!** Lasciamo fare a voi i conti relativi all'incentivo ricevuto dai capi mercato;
- per le altre figure professionali incentivate individualmente l'andamento è stato ben diverso; infatti **tra il 40% ed il 50%** di queste figure (DDA e conseguenti incentivi di squadra, CPB, CPI, Responsabili SL) ha **consuntivato in scheda Meta 10 tra 0 (zero) e 50 punti**. Incentivi percepiti in proporzione...

Ed ora vediamo il secondo elemento, le pressioni commerciali:

- qui la situazione si inverte inesorabilmente. Le figure professionali che subiscono costantemente pressioni indebite e sempre maggiori sono proprio quelle che, abbiamo visto, **ricevono meno!**

Alla luce dei dati su esposti ci viene da dire: **ne vale la pena?**

Nel corso dell'incontro, come rappresentanti dei lavoratori e delle lavoratrici, abbiamo ancora, con forza e determinazione, contestato l'uso di e-mail, sms, pop-up, telefonate, anche serali ed in periodo di ferie, inflitte a colleghi e colleghe per esortare senza mezzi termini la vendita di prodotti d'investimento alla clientela o per chiedere la quantificazione del venduto giornaliero. Abbiamo denunciato, inoltre, quanto i toni sempre più frequentemente usati negli interventi sopra descritti siano contrari all'educazione e all'etica professionale. Abbiamo ribadito che la comunicazione dei dati giornalieri deve avvenire esclusivamente nel rispetto del format aziendale, ovvero utilizzando la reportistica BIG che i colleghi trovano nel portale.

Al Direttore Regionale, presente ad una parte della riunione sindacale, ci è parso doveroso sottolineare che le "**oppressioni commerciali**", in un contesto fortemente problematico come quello attuale, connotato dalla rilevante carenza di personale (da lui stesso ammessa) e dalla fusione in corso, risultano ancora più esecrabili. **A colleghe e colleghi dovrebbero essere fatte solo telefonate di ringraziamento per come riescono a mantenere il rapporto con la clientela in questa situazione di emergenza.**

E' ormai inaccettabile un comportamento della Direzione schierato ad avvalorare commercialmente certe scelte piuttosto che impegnato a richiamare i propri collaboratori ai valori della Carta di Integrità ed alle normative di legge. In una tale situazione l'apertura di una fase vertenziale appare l'unica strada percorribile.