



Segreterie di Coordinamento di UniCredit Banca

Bologna, 24 novembre 2009

INCONTRO CON IL DIRETTORE GENERALE

Il 17 novembre scorso si è svolto l'incontro delle Segreterie di Coordinamento con il Sig. **Ortolani**, Direttore Generale di Unicredit Banca.

Il confronto, tenutosi nell'ambito dell'Incontro Annuale, è avvenuto in un contesto aziendale diverso da quello immaginato al momento della nostra richiesta, segnato dall'esistenza del **progetto di riorganizzazione complessivo del Gruppo**, al momento ancora in fase di studio, ma quasi certamente operativo nel **2010**, e dalla ristrutturazione della Banca Corporate che avrà delle ricadute sulla Divisione Retail Italia.

L'incontro ha confermato **forti elementi di preoccupazione**, sia per quanto riguarda lo **scenario complessivo del sistema**, che non poteva non subire i contraccolpi della grave crisi economica e di decrescita produttiva in corso, sia per quel che concerne l'**andamento di UniCredit Banca**.

Di seguito riportiamo una **SINTESI DELLA POSIZIONE AZIENDALE**:

- **forte squilibrio** tra la **raccolta** e gli **impieghi**, in un rapporto tra i due aggregati di **3 a 1**, da valutare comunque in relazione alla natura di Banca Retail;
- **forte riduzione dei ricavi**, dovuti al rallentamento generale dell'economia, con un **significativo calo dei ricavi da servizi (-30%)**, in parte dovuto all'abolizione della commissione di massimo scoperto;
- **riduzione** dei ricavi derivanti dalla **raccolta gestita**, le cui commissioni rappresentano un'importante componente dei ricavi. Nell'ultimo semestre si è fermata l'emorragia in questo settore di attività, ma rispetto al **2008** si registra pur sempre un forte sbilancio negativo;
- incremento degli **accantonamenti, a fronte di rischi su crediti**, pari a **330/340** milioni di euro;
- il terzo trimestre è il **peggiore dell'anno**, e vede chiudere in un **sostanziale pareggio** UCB: l'**utile** ad oggi ancora registrato **deriva tutto da quanto prodotto nel primo semestre**.

In una banca abituata a crescere complessivamente in termini sia di clientela che di volumi, il **2009 rappresenta pertanto un'inedita battuta di arresto** a cui si sta reagendo in questi ultimi due mesi, tanto che il saldo dei clienti è tornato positivo.

Inoltre vi sono previsioni che i tassi riprendano a crescere e ciò dovrebbe favorire un aumento del **Margine di Intermediazione**.

Queste prospettive vanno però accompagnate, secondo l'Azienda, da una rivisitazione complessiva della rete, sia come **struttura** che come **modello di servizio alla clientela**.

L'intenzione è quella di **rafforzare le competenze di chi ha la responsabilità dell'erogazione del credito nei territori, trasferendo quante più deleghe possibili**.

L'obiettivo aziendale è quello di **semplificare l'operatività** e di monitorare costantemente il comportamento della rete, che dovrà essere **orientato al cliente con capacità manageriale**.

Altro obiettivo è l'**aumento della capacità attrattiva ed acquisitiva della banca**, attraverso cui perseguire il **recupero fiducia della clientela**, in forte ribasso a causa della crisi. Per questo ci sarà una maggiore attenzione nei confronti dei portatori di interesse sul territorio.

La crescita del numero totale delle operazioni passa dal **7-8%** annuo al **2%**, mentre le **operazioni allo sportello** hanno registrato una **riduzione dell'11%**.

Le proiezioni sui prossimi cinque anni confermano, secondo l'Azienda, la **tendenza ad una sempre minore operatività** degli sportelli, a vantaggio dei **canali alternativi**: da qui la necessità di una **riflessione sul modello distributivo**.

La questione organici va affrontata in modo flessibile, tenendo conto di questo nuovo contesto, prestando la massima attenzione ai problemi di quelle piccole filiali in cui l'assenza di una persona

mette in forte crisi la struttura. A tale riguardo la Direzione Generale ha dato indicazione alle Direzioni Commerciali di individuare le cd *Masse di Manovra* per dare respiro a queste situazione di difficoltà.

Per quanto riguarda le **Pressioni Commerciali**, il D.G. ha ribadito che tutti i casi di violazione degli accordi devono essere segnalati, ma nel contempo ha sottolineato come Ucb, in quanto rete commerciale, lavori per una maggiore diffusione dei risultati e resti una banca fortemente orientata al risultato.

Le analisi svolte e le azioni conseguenti devono peraltro essere **orientate ad individuare le aree in cui i risultati non sono coerenti col loro potenziale**, e non a penalizzare chi non ha venduto.

LA POSIZIONE DEL SINDACATO

Come **organizzazioni sindacali** abbiamo ricordato come da tempo avessimo espresso **valutazioni negative sulle politiche aziendali, eccessivamente orientate a quelle attività che hanno poi originato la crisi, e preoccupate sul futuro della Banca e del Gruppo, in particolare del perimetro italiano.**

Oggi, anche alla luce di quanto accaduto, **non possono essere i lavoratori e le lavoratrici a pagare il prezzo di politiche che da tempo il Sindacato aveva denunciato come evidentemente sbagliate, finalizzate ad una remunerazione esasperata e quasi esclusiva di azionisti e manager.**

Fondazioni, azionisti e management devono prendere atto che in questa fase storica gli utili ed i dividendi non possono più avere la dinamica degli anni passati.

Le continue **pressioni commerciali**, ancora orientate verso **prodotti ed obiettivi che non tengono conto del nuovo scenario, sono assolutamente inaccettabili**, nonché controproducenti e causa di frustrazione e stress tra i colleghi.

Ciò avviene oltretutto dopo il prolungato silenzio avuto da tutto il management durante la crisi dello scorso autunno, quando i colleghi delle agenzie furono lasciati soli ad affrontare la clientela.

Abbiamo denunciato questo comportamento allora e torniamo a denunciarlo adesso.

Un senso di abbandono vissuto dai lavoratori che oggi viene accentuato dal varo di **SSC**, la cui operatività va assolutamente rivista: ad oggi questa struttura appare **lontana dai colleghi, rigida nelle procedure, assolutamente deficitaria nelle risposte fornite.**

La nuova fase richiede una **diversa, più alta qualità delle relazioni sindacali**, innanzitutto **evitando che la relativa unità operativa venga scavalcata** nelle decisioni operative dalle funzioni Commerciali e di Marketing.

Occorrerà inoltre **rivitalizzare le relazioni sindacali a livello locale**, molto impoverite negli ultimi anni a causa del prevalere da parte aziendale di una logica "*centralistica*" che ha prodotto innumerevoli difficoltà e sottratto spazi decisionali e di confronto nella Rete. E' indispensabile restituire ed ampliare **le deleghe ed i poteri decisionali dei Responsabili Risorse Umane** e, più in generale, degli **interlocutori delle Rappresentanze Sindacali Aziendali.**

La priorità assoluta per le OO.SS. è l'attenzione alla rete che non può essere ulteriormente penalizzata, anche alla luce della già avvenuta forte riduzione degli organici conseguente ai passati Piani Industriali. Rifiuteremo pertanto una politica che veda come unica leva per la ripresa della banca un contenimento dei costi ottenuto attraverso un'ulteriore riduzione dell'occupazione.

Non accetteremo operazioni che scarichino esclusivamente sulle spalle dei "*soliti noti*" (lavoratrici e lavoratori) i costi della ripresa economica aziendale, senza che le altre componenti vi contribuiscano in misura proporzionale ai guadagni che hanno ottenuto negli anni passati.

In vista delle migliaia di uscite previste dal 1 gennaio 2010, abbiamo ribadito con forza la necessità di incrementare da subito gli organici, dando applicazione agli accordi in vigore, attraverso assunzioni prioritariamente rivolte alla platea di Lavoratori e Lavoratrici il cui contratto a tempo determinato, per la prima volta nella storia del Gruppo, nell'ultimo anno non è stato rinnovato/trasformato in apprendistato, e favorendo la mobilità infragruppo, finora non sufficientemente utilizzata (quando non ostacolata) da Ucb.