Terzo incontro con l'azienda, oggi, in tema di Piano Industriale, con particolare attenzione da parte nostra agli aspetti legati alla chiusura/accorpamento di filiali ed alla integrazione dei Centri Imprese nelle filiali. Per la controparte aziendale erano presenti, oltre alla delegazione delle Relazioni Industriali, il Direttore Generale Colombini, il Direttore Commerciale Vitale, il Direttore Marketing Operativo Susca ed il Responsabile del Personale Mangini.

Ci siamo preparati alla riunione odierna analizzando con attenzione la documentazione già fornita dall'azienda ed approfondendo i contenuti di quanto illustrato nel corso dei precedenti incontri, formulando quindi dettagliate richieste di chiarimento in merito ad alcuni "punti chiave" del progetto. Le risposte date dall'azienda ci hanno fornito un quadro sufficientemente particolareggiato, chiarendo l'obiettivo di fondo del progetto e lo scenario entro il quale esso deve essere declinato.

L'assunto di partenza del Piano Industriale sarebbe la consapevolezza da parte del Gruppo Assicurativo della necessità, nelle attuali condizioni di mercato (competitori bancari che ritornano massicciamente alla vendita allo sportello di prodotti assicurativi del ramo danni), di ricorrere alla banca per fronteggiare gli "attacchi" della concorrenza (banche, appunto) e difendere il proprio portafoglio di clienti assicurativi. Da questo assunto discenderebbe una rinnovata convinzione, nella rete agenziale, della opportunità di business legata alla sinergia con la banca, sulla base però di un diverso e più efficace approccio commerciale (in primis la condivisione dei data base della clientela – CRM – e la creazione di figure di sviluppo dedicate). Contestualmente si sarebbe affermata, da parte delle grandi Coop di consumo, l'esigenza di fornire prodotti specifici che consentano, da una parte, la tutela del prestito sociale e, dall'altra, una opportunità di miglior servizio a favore dei soci mediante l'intervento di Unipol Banca.

Non abbiamo nascosto alla delegazione aziendale la nostra perplessità circa un modello commerciale che ricalca aspetti ed obiettivi del passato (il rapporto con le agenzie assicurative ed il sistema di relazioni con il mondo cooperativo), affermando che il nostro giudizio di merito sul progetto non può prescindere dal valutare concretamente la distanza fra quanto enunciato in termini di "diverso approccio commerciale" e quanto verrà attuato.

Per troppo tempo nel passato, infatti, abbiamo dovuto prendere atto di progetti ed azioni simili che si sono rivelati scarsamente efficaci.

In merito al ridimensionamento della rete commerciale, le motivazioni addotte non ci hanno pienamente convinto. Nello specifico, l'azienda ha voluto motivare questa scelta con necessità di "razionalizzazione ed efficientamento" della rete e con il rispetto di precise disposizioni dell'organo di vigilanza. La nostra analisi su singoli casi ha però evidenziato come, invece, la scelta sulle filiali da chiudere sia stata effettuata, nella maggioranza dei casi, sulla base della criticità dei rapporti con le agenzia assicurative di riferimento piuttosto che su reali debolezze legate agli andamenti produttivi, mentre per le filiali da accorpare si tratta, a nostro parere, di una operazione di mera riduzione dei costi.

Abbiamo quindi evidenziato il paradosso che vedrebbe l'obiettivo dell'incremento della produttività e della marginalità complessiva coniugarsi con un progressivo "ripiegamento" della rete. A ciò crediamo non potrà supplire – come affermato dall'azienda – lo sviluppo del canale "banca a distanza", almeno nel breve periodo.

Per quanto riguarda i Centri Imprese, ad oggi l'azienda non ha ancora valutato gli aspetti organizzativi ed operativi legati al trasferimento in rete delle figure dei Gestori e degli Assistenti, che comunque manterranno a regime il loro ruolo. Unica certezza, ad oggi, il mantenimento della cosiddetta "Filiera Imprese". In altre parole, l'azienda intende continuare a

presidiare il segmento Medium Corporate, senza però specifiche attività di sviluppo.

La lettura da parte nostra di tutto quanto sopra, e di tutti gli ulteriori aspetti di dettaglio emersi nel corso dell'incontro, ci portano a ribadire che la bontà di un simile progetto industriale – nello scenario economico e di mercato attuale e tenuto conto del contesto di riferimento della nostra banca – dovrà essere misurata valutando tempo per tempo le azioni e le attività che verranno poste in essere. Siamo tuttavia consapevoli che ci troviamo di fronte ad un contesto che difficilmente potrà ripetersi in futuro.

I prossimi incontri, previsti per l'inizio del mese di maggio, ci vedranno impegnati nell'approfondimento dei contenuti legati alla mobilità dei colleghi delle filiali oggetto di chiusura/accorpamento e nella definizione del necessario accordo di tutela. Dovremo inoltre affrontare nel merito tutti gli aspetti normativi e regolamentari legati alla creazione dei "Nuclei di Sviluppo" e dei "Nuclei per il Recupero del Credito".

Vi terremo, ovviamente, aggiornati.

Bologna, 16 aprile 2013.

DIRCREDITO – FABI – FIBA/CISL – FISAC/CGIL – UIL C.A.

UNIPOL BANCA S.P.A.

Scarica comunicato