Il previsto incontro con l'azienda di ieri – 14 maggio – ha preso avvio con una valutazione del progetto di "nuova" integrazione banca-assicurazione e, segnatamente, del prodotto Valore Comune e della nuova figura degli "sviluppatori di agenzia". Nel merito, dopo un confronto sugli aspetti tecnico-commerciali, abbiamo sottolineato con forza che il buon esito di tale progetto non può, ovviamente, prescindere dall'appoggio incondizionato della capogruppo e dalla disponibilità degli agenti ad accettare e ridefinire, sulla base di nuove e certe funzionalità, il rapporto con la rete della banca.

La tesi aziendale è che molti agenti avrebbero capito che per "mettere in sicurezza" il loro portafoglio clienti, oggi insidiato dalla crescente aggressività delle banche nel comparto delle polizze RC Auto, è assolutamente necessario avere una banca con la quale collaborare. Unipol Banca, attraverso un servizio dedicato e prodotti finalizzati, potrà quindi essere funzionale al consolidamento del rapporto fra l'agente e la propria clientela.

L'interesse verso questo progetto da parte della rete agenziale ex Fondiaria-Sai, di prossima integrazione, sarebbe ancor più significativo.

Nonostante le rassicurazioni in tal senso da parte dell'Azienda e pur non avendo informazioni dettagliate circa la rete agenziale ex Fondiaria-Sai, accogliamo questa tesi con grande perplessità, in quanto alcuni segnali contrastanti provenienti dalla Capogruppo e dalla rete agenziale Unipol ci sembrano non suffragare appieno un atteggiamento eccessivamente ottimista. A tale proposito, è opportuno evidenziare anche quanto dichiarato nel Piano Industriale della banca a proposito del progetto in questione, e cioè che "l'accensione di un rapporto bancario rappresenta una opportunità di grande tenuta nel tempo della relazione con il cliente (assicurativo)". Se questo è il senso, non riusciamo ancora bene a comprendere come la proposta commerciale che viene raccolta sotto il cappello del marchio "Valore Comune" possa risultare accattivante, per il potenziale cliente bancario, laddove proposte similari a disposizione dell'agenzia assicurativa consentono al cliente della stessa di ottenere comunque interessanti agevolazioni (e ci mancherebbe, visto che il cliente DEVE essere mantenuto) pur senza l'obbligatorietà dell'apertura di un conto corrente presso la nostra banca.

Su questo punto, l'azienda ha voluto evidenziare che la proposta commerciale, pur valutata già competitiva, potrà essere "aggiustata" tempo per tempo in modo semplice e veloce, adeguandola quindi alle esigenze di mercato ed alla necessaria efficacia.

A seguire, il capo del personale Dr. Mangini ci ha presentato gli elementi salienti dell'attività che verrà richiesta ai colleghi chiamati a questo nuovo incarico; abbiamo quindi avuto modo, come OO.SS., di porre numerose domande che ci permettono ora di capire meglio come si svolgerà l'attività di questi colleghi.

I primi 80 colleghi individuati inizieranno la loro attività, presumibilmente, a partire dalla seconda metà del mese di giugno, dopo una Convention dedicata prevista per sabato 15 giugno prossimo a Bologna, e fruiranno di un primo modulo formativo di 7 giornate.

Questi faranno capo ad un struttura di direzione dedicata e verranno individuati coordinatori territoriali per ogni area di riferimento. La loro attività li vedrà in azione sulle prime 85 agenzie assicurative che hanno dato la loro adesione al progetto. Entro settembre è previsto l'inserimento di ulteriori 32 colleghi, a fronte della possibilità di coinvolgere complessivamente 132 agenzie assicurative (alcuni colleghi opereranno su 2 agenzie limitrofe). L'azienda non ritiene che la "distrazione" di 80 persone dalle filiali – ed altre 32 a breve, con la possibilità di arrivare fino a 150/200 complessivi – possa incidere negativamente sull'attività delle stesse, posizione che proprio non possiamo condividere in quanto, già oggi,

il contesto organizzativo ed operativo della rete presenta diverse criticità.

Per brevità di esposizione non dettaglieremo qui gli aspetti pratici ed amministrativi legati alla peculiarità del ruolo, invitando i colleghi interessati a rivolgersi al proprio referente sindacale per eventuali richieste di informazione. Ci limitiamo ad evidenziare che, comunque, il nostro obiettivo primario è quello di raggiungere un accordo di garanzia per i colleghi interessati, che ne tuteli pienamente il ruolo e la professionalità, oltre alle modalità di esercizio dell'attività e alla condizione professionale al termine di questa esperienza.

Per quanto riguarda la questione della chiusura/accorpamento filiali, abbiamo ribadito che quanto ci era stato riferito circa i criteri utilizzati per individuare le filiali oggetto di chiusura/accorpamento non è esaustivo e non ci soddisfa. Abbiamo chiesto ed ottenuto di poter effettuare un supplemento di valutazione, che ci consenta di entrare nel merito della situazione commerciale e reddituale delle singole unità operative coinvolte, in quanto crediamo che alcune scelte non trovino una giustificazione plausibile.

L'azienda, pur potendo procedere già da subito all'attuazione del piano di dismissioni definito, si è detta disponibile ad un ulteriore approfondimento, già calendarizzato per il prossimo 24 maggio.

Anche in questo caso, il nostro obiettivo è quello di poter raggiungere un accordo di tutela per i colleghi oggetto di mobilità legata alla chiusura/accorpamento di filiali; accordo che, vista la particolarità del contesto e l'atteggiamento socialmente responsabile che riteniamo l'azienda debba assumere, definisca in modo esplicito destinazioni e ruoli, in aggiunta a tutte le altre previsioni precedentemente concordate in caso di chiusura di filiali.

Abbiamo infine chiarito all'azienda che, oltre ai temi già all'ordine del giorno, alla luce dei risultati di bilancio è ormai indifferibile l'avvio del confronto in materia di VAP 2012.

Vi terremo, ovviamente, aggiornati.

Bologna, 15 maggio 2013.

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

UNIPOL BANCA S.P.A.

Scarica comunicato