



## Coordinamento Regionale Unicredit dell'Emilia Romagna

### COMUNICATO

Lunedì 11 luglio si è svolto l'incontro richiesto dalle OO.SS. con i responsabili regionali aziendali del personale Giovanni Ciccarelli, Fabrizio Ferretti e Alessandra Papaveri. In questo Incontro l'azienda ha illustrato i contenuti della riorganizzazione aziendale, i numeri delle assunzioni degli stagionali in regione, le trasformazioni dei contratti di apprendistato in tempo indeterminato e la situazione dei part-time.

L'attenzione delle organizzazioni sindacali si è invece incentrata su organici, sicurezza e pressioni commerciali. Infatti il dato, sbandierato come positivo, di 39 assunzioni stagionali evidenzia invece la situazione molto carente in regione del dato degli organici, e le difficoltà di fare fronte quotidianamente alle attività di agenzia. Le 39 assunzioni solo in parte coprono esigenze turistiche, molte servono a tappare i buchi creati dalla mancanza cronica di cassieri. Quando, a fine estate, queste persone andranno via, la situazione diventerà ancora più esplosiva. Per questo chiediamo ai colleghi:

- di segnalare alle OO.SS. le situazioni di unico addetto e soprattutto le situazioni in cui all'unico addetto vengono accentrate chiavi e segreti;
- di attenersi rigidamente alla normativa per il carico degli atm

Inoltre abbiamo manifestato all'azienda che, in alcuni casi, risultano inapplicabili, per carenze di organico, le normative sulle entrate mattutine in agenzia.

Nonostante vari accordi e le assicurazioni, a più riprese fornite dall'azienda circa il loro rispetto, le pressioni commerciali continuano senza soluzione di continuità. Il sindacato è più volte intervenuto nelle varie realtà dove le pressioni sono più evidenti, ma il risultato è stato solo quello di far modificare le modalità di pressione (non più per iscritto ma a voce).

Invitiamo i colleghi a rispettare integralmente le normative, essendo gli stessi responsabili anche penalmente della loro violazione e di avvisare le organizzazioni sindacali per le eventuali pressioni o "consigli" tipo aumentare i clienti con propensione al rischio dinamico etc.

Inoltre riteniamo che le campagne prodotto o i famigerati "bond Day" o "premi ricorrenti Day" siano una violazione di fatto della normativa mifid e **quindi debbano cessare**, perché non hanno alcuna attinenza con una vendita ponderata che tenga conto delle esigenze del cliente, e non solo di quelle della banca. Se l'azienda non dovesse essere d'accordo con la nostra interpretazione potremo interessare le autorità competenti per una più corretta valutazione. Così come potranno spiegare perché più volte le schede prodotto della Pioneer Structured solution fund obbligazionario euro 06/2016 con cedola, ma si potrebbe dire lo stesso con lo 02/2016 e 03/2016 siano rimaste caricate a terminale fino alla data di sottoscrizione per essere cancellate subito dopo e sostituite con altre con una diversa descrizione circa il pagamento della cedola, che da praticamente fissa diventa molto variabile.

Per questi motivi all'azienda e a questa nuova Dirigenza chiediamo:

è stato un bene per la Banca distruggere il rapporto di fiducia della clientela verso i loro gestori?

è stato un bene aver creato un clima aziendale assolutamente negativo?

è stato un bene aver distrutto la professionalità nel campo dei crediti in agenzia (vedi alla voce provisions)?

è stato un bene privilegiare solo ed esclusivamente quelli che vendevano indipendentemente da come vendevano?

è stato un bene concentrarsi, ancora adesso, solo sulle vendite?

Potremmo continuare a lungo ma ci fermiamo qui sperando di avere risposte più chiare; solo ammettendo gli errori si può cambiare rotta verso una banca più etica e sostenibile.

Bologna, 27 luglio 2011