Fabi First/Cisl Fisac/Cgil Uilca Unisin
Segreterie di Coordinamento
UniCredit Spa

E' FINITO IL TEMPO DELLE IPOCRISIE

Sono trascorsi ormai 18 mesi dalla firma dell'accordo sulle Politiche Commerciali e ben 8 dalla firma dell'accordo nazionale tra ABI e le OO.SS..

L'Azienda, in sede locale e nazionale, continua a sostenere che non è in grado di effettuare rilevazioni strutturate per ottenere dati con la "granulosità" sufficiente da sostituire il famigerato Autodichiarato Giornaliero.
L'art 4 dell'Accordo Aziendale intitolato "Monitoraggi" (ripreso nell'art 5 dell'accordo ABI) recita:
"I dati consuntivi e le analisi di previsione di vendita saranno estratti attraverso strumenti messi a disposizione dell'azienda [……]Unicredit si impegna a ricercare procedure e supporti tecnologici che consentano di monitorare l'andamento delle iniziative commerciali, utili a ridurre gli adempimenti burocratici".
Peccato che la nostra Azienda tali procedure le possieda e le utilizzi in maniera strutturata da almeno 10 anni!!

- Banca Dati consente dettagli fino al singolo NDG, utilizzata nelle Region per i file delle "Fonti" oggetto delle varie iniziative commerciali ("Fonti Amministrato", "Fonti Certificate", "Fonti Fondi di Case Terze in gain", ad esempio).

- DOP, più recente, fornisce il dettaglio per sigla, portafoglio o paniere.

Queste procedure, utilizzate in modo sistematico nelle Region, costituiscono degli enormi bacini di dati che a richiesta delle Strutture Commerciali vengono opportunamente filtrati tramite maschere o macro in Access e/o Excel per ottenere file di monitoraggio commerciale.

In Region quotidianamente si producono documenti creati, modulati, implementati e variati sui desiderata del Commerciale e si rendono disponibili in consultazione a ciascuna Area Commerciale su specifiche cartelle condivise.
Tali documenti sono ordinati per argomenti: BEST, DRIVER, INIZIATIVE COMMERCIALI, IMPIEGHI, CRESCITA, TASSI, NEW BUSINESS, ecc.
All'interno di ciascuna cartella argomento vengono ogni giorno creati file dettagliati alla sigla di portafoglio/paniere su: vendite driver, vendite PIR, vendite PR, Consulenze Advice, Coralità Gestori, Raccolta Netta Gestita, Raccolta Netta Gestita Daily, Crescita Afi, **Vendite Driver Flash (ore 10.30, ore 12, ore 17),** POS, Fast Credit, Impieghi BT, Crescita Impieghi BT, Erogato ML, Mutui Casa, Focus Immobiliare, Annunci Immobiliari, Manifestazioni di Interesse, Prestiti Personali, Polizze Protezione, Raccolta Targhe, Guida Protetta, Conti Correnti,ecc.

Si crea quindi una situazione paradossale dove i Direttori di Filiale devono quotidianamente autodichiarare gli stessi dati a loro comunicati via mail dalla Region!!!
Stante la lunga e doverosa premessa chiarificatrice, a quale mancata "granulosità" del dato si fa riferimento?

Sarebbe tempo che la funzione Commerciale ai suoi massimi livelli nazionali chiarisse una volta per tutte in dettaglio (lo stesso che pretende per l'autodichiarato giornaliero) quali sarebbero queste presunte lacune.
Una volta individuate le lacune, sarebbe sufficiente far modificare le lavorazioni ai colleghi che nelle Region sono deputati alle estrazioni così da ottenere i dati ritenuti indispensabili, rispettando l'impegno preso nel citato art. 4 (o 5 in ABI).
A quel punto gli unici dati sconosciuti all'Azienda (ma anche a colleghi e correntisti) rimarrebbero quelli di pianificazione per il giorno successivo.
Dati che, però, non possono essere certamente nella disponibilità di Consulenti e ai Direttori di Filiale visto che la consulenza deve ancora avvenire e nessuno di noi è in grado di prevedere il futuro.

Provvederemo pertanto formalmente a richiedere di affrontare e di approfondire anche tecnicamente l'argomento in tutte le sedi opportune.

Non possiamo attendere ulteriormente: è arrivato il momento di esigere il rispetto dell'accordo firmato ormai 18 mesi fa e la sua piena esigibilità.

Milano, 6/12/2017

Fabi First/Cisl Fisac/Cgil Uilca Unisin
Segreterie di Coordinamento UniCredit Spa