

Torino, 21 dicembre 2005

NUOVA STRUTTURA DI AREA

Nel corso della riunione del 13 dicembre 2005 l'Azienda ci ha illustrato le innovazioni della struttura di area a partire dal prossimo gennaio 2006. La riorganizzazione prevede una struttura unica per tutte le aree, indipendentemente dalla dimensione, dove troviamo un rapporto diretto dei responsabili di segmento di Mercato Imprese e Retail & Private con gli specialisti di prodotto, individuati non solo come presidi di area, ma anche come nuove figure professionali e di coordinamento presenti sul territorio.

Le novità sono:

- il Responsabile e Addetto Tesorerie saranno inseriti rispetto alla potenzialità di mercato su enti pubblici, tesorerie e servizi per il settore pubblico.
- Il referente territoriale Personal ha funzioni di coordinamento- indirizzo e supporto commerciale dei consulenti Personal e dei Direttori (1 referente per max 40 consulenti/gestori)
- Il gestore Territoriale Small Business inteso come gestore itinerante per supporto alle filiali più piccole, con compito di supporto al direttore e anche di gestione del rapporto con il cliente (avrà un portafoglio di clienti small business collocati in più filiali)

Per il mercato Imprese:

- Lo specialista Servizi Trade Italia
- Lo specialista Servizi Trade Estero
- Lo Specialista Derivati

si aggiungono ai presidi Sviluppo Affari e Prodotti di finanza a Medio e Lungo Termine già delineati nell'organigramma del maggio scorso.

Le figure dei gestori territoriali Small Business, Personal e gli specialisti di prodotto sul mondo imprese, rappresentano l'elemento di novità sull'organizzazione delle filiali per i riflessi sull'operatività con la clientela e i possibili impatti sulle figure professionali in essere.

Sicuramente questo modello prosegue nel completamento del piano che, accanto al rapporto diretto tra Direzione Generale e territorio, prevede la creazione per segmento di clientela di centri specializzati erogatori di prodotti e servizi a livello centrale e nelle Banche rete.

OSSERVAZIONI

- *L'applicazione dei parametri introdotti da Basilea 2 con la nuova portafogliazione ha ampliato il perimetro delle filiali Retail verso il mondo della piccola Media Impresa.*
- *Le filiali imprese Sanpaolo e Banco Napoli riducono il perimetro dei clienti e il numero di addetti, che saranno principalmente destinati ai nuovi specialisti di prodotto.*
- *Nelle filiali retail la presenza dei Consulenti Territoriali Personal, con compiti di coordinamento dei gestori e di analisi e controllo dei portafogli, determina sovrapposizioni di competenze con altre figure già presenti in filiale, come i Responsabili di modulo per le filiali strutturate e i Direttori per le filiali di piccole dimensioni. In queste realtà i Direttori sono anche gestori di portafoglio Personal o Small Business.*
- *La valutazione dell'operato dei colleghi Personal sarà condizionata dal Gestore di territorio, che ha compiti di analisi dei portafogli e di pianificazione del rapporto con i clienti.*
- *Il nuovo assetto comporta, a nostro avviso, un profondo ridisegno del ruolo del direttore che, a tendere, non sarà più l'unico riferimento per i clienti e per i lavoratori della filiale.*

La trattativa sul rinnovo del contratto integrativo ci vedrà impegnati ad affrontare le ricadute sulle condizioni di lavoro e contrattare le tutele professionali ed economiche.