

- **Presentazione Direttore Generale**
- **Sanpaolo Banca dell'Adriatico**
- **Nuovo perimetro Small Business imprese**

## **SALUTO DEL NUOVO DIRETTORE GENERALE**

In occasione dell'incontro sindacale del 24 u.s. abbiamo avuto il piacere di conoscere il nuovo **Direttore Generale della BPdA, Sig. Roberto Troiani**, che ha espresso la massima considerazione per il ruolo del sindacato ed ha auspicato un confronto aperto e sincero; il sindacato ha condiviso l'auspicio e sottolineato che, in un periodo di rapidi ed importanti cambiamenti come la **nuova segmentazione, l'introduzione nella nuova struttura in BpdA e il nuovo assetto per la dorsale Adriatica**, è fondamentale attivare fasi di informativa, confronto e negoziazione circa le relative ricadute sui colleghi che siano finalizzate alla individuazione di soluzioni condivise. Il Direttore, già Responsabile dell'Area Adriatica Sanpaoloimi, considerata anche la sua precedente esperienza professionale, ha dichiarato che sarà particolarmente attento alle problematiche e alle criticità delle Filiali.

## **SANPAOLO BANCA DELL'ADRIATICO s.p.a.**

Nell'ottica della banca nazionale dei Territori e seguendo il criterio della presenza di un unico marchio per ogni territorio è stata deliberata dalla capogruppo la fusione della Banca Popolare dell'Adriatico in Sanpaoloimi con successivo scorporo a favore della Newco che si chiamerà SANPAOLO BANCA DELL'ADRIATICO s.p.a. di tutte le filiali Sanpaolo dell'Area Adriatica e delle filiali BpdA nelle Regioni di Marche Abruzzo e Molise nonché di quelle presenti in Romagna. Le filiali Sanpaolo della Romagna rimangono nella Capogruppo. Nella nuova Banca confluiranno così 138 filiali BpdA, 69 Area Adriatica Sanpaolo per un totale di 207; le filiali BpdA di Roma, Milano, Sora e Città di Castello rimangono in Sanpaolo. Le filiali BpdA di Argenta e Bologna saranno conferite a Carisbo. La nuova Banca avrà la sede in Pesaro. La procedura sindacale contrattualmente prevista, finalizzata all'individuazione di soluzioni condivise circa le ricadute sui colleghi, verrà avviata nella prima metà del mese di marzo, il contratto integrativo di riferimento diventerà quello di Sanpaolo. Circa l'andamento delle trattative per il rinnovo del contratto integrativo Sanpaolo rimandiamo al precedente comunicato "*Speciale Contratto Integrativo*"

## **NUOVO PERIMETRO SMALL BUSINESS E IMPRESE**

Nello stesso incontro abbiamo affrontato con la direzione l'esame dettagliato del processo di riposizionamento della clientela Small Business e Imprese e le relative ricadute sui colleghi. L'applicazione delle nuove regole di segmentazione ha determinato il riposizionamento di clientela dal segmento Small Business a quello Imprese per poco più di 1.200 clienti; le filiali Imprese di Pesaro e Teramo sono state maggiormente interessate al processo con il 72% circa dei passaggi; Ancona e Bagnacavallo hanno assorbito il restante 28%. **Il sindacato ha sottolineato come lo spostamento di clientela ha determinato un fabbisogno negli organici delle filiali Imprese, in particolare nelle figure del Gestore e dell'Addetto che non trova un'adeguata risposta nelle iniziative adottate;** l'Azienda ha evidenziato che, in questa fase transitoria, l'assegnazione di ulteriori risorse alle Imprese avverrà prevalentemente a livello di Addetti e di Back Office in attesa di sviluppi di più ampio respiro, facendo così riferimento alla predetta operazione di fusione della BPdA in Sanpaolo e successivo scorporo, **detto processo darà origine ad una razionalizzazione nelle strutture del gruppo presenti nei territori interessati.**

**PERTANTO DOBBIAMO PRESTARE LA MASSIMA ATTENZIONE NEL SEGUIRE I PROCESSI CHE SI INTERSECANO E CHE POTREBBERO EVIDENZIARE FORTI CRITICITÀ A FRONTE DELLE QUALI INTERVERREMO TEMPESTIVAMENTE.**

## **SEGMENTO SMALL BUSINESS**

La cessione di clientela alle Imprese ha di fatto reso possibile la riclassificazione delle filiali Retail in Privati e Privati & Business:

- filiali P&B hanno oltre 100 clienti S.B. e di conseguenza almeno 1 gestore S.B.,
- le filiali Privati hanno un numero di clienti S.B. tra 80 e 100 e non hanno un gestore S.B.

Complessivamente le filiali P&B sono 84, quelle P sono 50, è stata effettuata la trasformazione in P&B e 9 in P. La clientela S.B. delle filiali Privati è affidata al Gestore Territoriale Small Business che opera nell'ambito di un distretto territoriale. Sono stati individuati 8 distretti territoriali: 2 nel Mercato Nord (Romagna e Fano); 2 nel Mercato Centro (Ancona e Ascoli); 4 nel Mercato Sud (Teramo Mare, Teramo Monte, Pescara e Val di Sangro). **La creazione dei distretti è finalizzata al presidio e alla crescita di quella parte di clientela S.B. che non aveva un Gestore dedicato.**

Il gestore Territoriale Small Business è supportato dall'Addetto Territoriale S.B. nello svolgimento della attività di istruttoria delle pratiche di affidamento e delle attività amministrative connesse. Sono stati individuati 12 Addetti Territoriali.

\* \* \*