



Segreteria di Gruppo
INTESA  **SANPAOLO**

E-mail segreteria@fabintesasampaolo.it

www.fabintesasampaolo.it

c/o FABI Milano Via Torino 21 tel. 02.89012885 fax. 02.89012948
c/o FABI Torino Via Guarini 4 tel. 011.5611153 fax 011.540096

Banca dei Territori

D. G Morelli: "Direzioni Regionali: ruolo strategico sul Territorio

Aree: troppo grandi con 300 filiali

Filiali: ruolo centrale del direttore e valore a tutta la compagine"

Milano, 4 novembre. Ampio e articolato l'incontro odierno con Marco Morelli, Direttore Generale Vicario, accompagnato dalla Direzione Centrale del Personale, rappresentata da Marco Vernieri e Alfio Filosomi. Presente all'incontro Cosetta Romagnoli, Responsabile del Personale della Banca dei Territori.

I temi presentati dal Direttore Generale riguardano la fase di consolidamento della struttura organizzativa della Banca dei Territori e sua evoluzione rispetto al futuro Piano Industriale della Banca.

I possibili interventi sul territorio si stanno sviluppando sull'analisi della complessa articolazione Banche/Marchi collegato anche al Progetto in atto sui MicroTerritori collegati ai diversi bacini geografici esistenti.

Il modello organizzativo prosegue la focalizzazione su una linea decisionale snella per accorciare tutti i tempi interni di risposta verso le filiali.

Direzione Regionale: il Coordinamento Marketing unifica le funzioni con obiettivi d'indirizzo strategico di territorio in stretto collegamento con le Direzioni Marketing della Banca dei Territori. Tra i compiti assegnati il supporto alle Strutture Centrali rispetto a iniziative commerciali e nuovi prodotti riferiti alle caratteristiche del tessuto economico e concorrenziale del territorio di pertinenza.

La segmentazione tra Small Business, Privati e Imprese a livello di Divisione e di Area crea uno stretto collegamento tra le filiali e il centro, senza passaggi intermedi che penalizzano la velocità degli interventi.

Il Direttore Generale ha dichiarato che la configurazione organizzativa rappresentata da Direzioni Marketing di Divisione, Direttore Regionale, Area e Direttore di Filiale non riusciva a garantire alle filiali sufficiente snellezza e velocità decisionale.

La Direzione Marketing, nel precedente modello, era a riporto solo della Divisione.

La creazione del segmento Small Business di Area, (attività inferiore a 2,5 milioni di euro e accordato di gruppo inferiore a 1 milione di euro) con oltre 1 milione di clienti, permette il presidio efficace delle piccole imprese -di grande rilevanza nel tessuto economico del Paese- identificando le esigenze e le potenzialità di sviluppo.

Sono in atto alcune sperimentazioni sul Territorio finalizzate a segmentare la clientela small Business Core da quella con minori esigenze specialistiche. Saranno individuati gestori plurifiliale per le filiali che non hanno numero significativo di clienti.

Nelle Aree sono stati individuati specialisti di prodotto che hanno il compito di dare il supporto Tecnico/Specialistico alle filiali e ai gestori in merito all'offerta di prodotti di pertinenza dei diversi segmenti.

Cosa Pensiamo

La Banca dei Territori e la Ferrari nel G.P.

Gli appassionati della Formula 1 sanno che la Ferrari può vincere il campionato se per tutte le gare previste sarà mantenuta l'indispensabile convergenza di tutte le forze attive a partire dal pilota, il team di supporto, la meccanica, il tipo di pneumatici ecc. Il campionato è sempre sul filo dei dettagli: ne basta uno per cambiare il destino di un'intera stagione. Un errore, una strategia sbagliata, un pezzo che cede.

Fuor di metafora, la Banca dei Territori è rappresentata da 21 Banche, da oltre 60.000 lavoratrici e lavoratori, oltre 6.000 filiali e milioni di clienti. L'ampia e diversificata copertura Territoriale determina per chi lavora nelle filiali un'attenzione massima alle diverse esigenze della clientela, famiglie e imprese, colpite oggi da una crisi gravissima, che il Governatore della Banca d'Italia non ha esitato definire declino del Paese.

Il modello organizzativo non è di per sé unico e immutabile ma frutto del contesto e degli obiettivi che l'Azienda tempo per tempo vuole perseguire. Per quanto ci compete, affermiamo che in questi obiettivi e nel modello sono coinvolte decine di migliaia di lavoratori.

Siamo convinti su una catena decisionale snella tra centro e rete filiali dichiarata dal Direttore Generale ma errori o incertezze, in tema di coordinamento e riferimenti gerarchici, possono determinare brusche "frenate o pericolosi sbandamenti" che rischiano di vanificarne i principi ispiratori.

Ci riferiamo, ad esempio, agli interventi dei singoli specialisti di prodotto direttamente sui gestori di filiale - molte le segnalazioni dei nostri quadri sindacali di pressioni commerciali in crescita -, al ruolo dei Coordinatori di Mercato Retail sulle filiali Base, Piccole e Medie, al ridisegno del ruolo del Direttore e all'intera compagine di filiale a partire dagli assistenti alla clientela.

La sperimentazione e riorganizzazione dello Small Business sul Territorio focalizza un'area di business di grande potenzialità. Evidenziamo come lo sviluppo di questo segmento possa essere raccolto interagendo direttamente nel tessuto economico del micro territorio per raccogliere tutte le possibili opportunità di crescita. Le competenze necessarie a tale ruolo non possono essere disgiunte dal riconoscimento delle professionalità coinvolte.

La disponibilità espressa dal Direttore Generale verso i diversi interventi dei sindacati presenti, Fabi compresa, è un segnale di attenzione che raccogliamo.

Nello stesso tempo ribadiamo che il corretto funzionamento della Banca dei Territori dipenderà dalla "capacità di mettere in campo l'indispensabile convergenza di tutte le forze attive presenti a partire dai lavoratori e dal loro valore in azienda".

FABI
Segreteria di Gruppo IntesaSanpaolo