



## INCONTRI 28/6 e 10/7 DIVISIONE PRIVATE

Il 10 luglio si è svolto l'incontro semestrale per Fideuram e le sue controllate, di fatto un secondo tempo rispetto all'incontro annuale di Divisione Private svoltosi il 28 giugno scorso.

Nel complesso di questi incontri abbiamo ricevuto delle informative sia per ciò che riguarda il Piano Industriale della Divisione, sia riguardanti le principali iniziative aziendali in ambito commerciale.

Alcune delle informazioni rese da Chioatto nell'incontro del 28 giugno sono di sicuro rilievo:

- maggior ruolo ed ancora maggiori aspettative in capo alla Divisione Private, nell'ambito del nuovo Piano Industriale del Gruppo ISP,
- le iniziative di proiezione internazionale della Divisione sono molto sfidanti, comportano la costruzione di attività e l'acquisizione in loco di competenze specifiche, con l'obiettivo di accrescere le masse gestite e differenziare gli ambiti geografici dove fare utile; i progetti all'estero non hanno però ricadute sostanziali sul perimetro Italia delle attività, competenze e risorse,
- l'assetto attuale della Divisione, con alcune strutture (Audit, Logistica e Acquisti) "avvicinate" alle corrispettive strutture in Capogruppo, è di fatto il punto di equilibrio raggiunto tra le esigenze di razionalizzazione e integrazione presenti nel Piano Industriale del Gruppo ISP e gli obiettivi di mantenimento del livello di servizio e del modello di funzionamento della Divisione Private.

Da parte di Gallizioli abbiamo avuto un riepilogo delle linee di sviluppo su cui si sta lavorando in Fideuram, mirate all'obiettivo generale di aumentare le masse gestite. Queste linee riguardano:

- segmentazione del servizio rispetto alle fasce di clientela, tenendo conto delle loro necessità, con l'obiettivo di rendere più completa l'offerta per ciascuna fascia e servirla meglio, puntando su specifici prodotti e servizi, ad esempio sulla consulenza immobiliare e sulla gestione del passaggio generazionale,
- reclutamento private banker, con l'obiettivo sia di acquisire consulenti top che di inserire nuovi consulenti da avvicinare nell'arco di 24 mesi max al modello di servizio Fideuram, nonché sviluppare i portafogli più piccoli ma dotati di potenzialità e gestire meglio i portafogli più strutturati,
- digitalizzazione, anche nell'ottica di acquisire nuova clientela come garanzia di sostenibilità del business aziendale.

Velluti per ISPB e Marzi per Fid.Investimenti hanno dato informazioni in merito ai principali progetti e iniziative aziendali a piani, che sono state rappresentate come segue:

- per ISPB:
  - riposizionamento della strategia commerciale puntando maggiormente sul risparmio gestito, e riorganizzazione delle aree commerciali
  - prosecuzione apertura di filiali dedicate ai grandi clienti
  - sviluppo del digitale, segmentazione della rete, rafforzamento ed ampliamento dell'offerta prodotti (anche con collaborazioni con fabbriche prodotto estere)
  
- per Fideuram Investimenti:
  - evoluzione dei Piani Individuali di Risparmio (PIR)
  - sviluppo delle gestioni patrimoniali, in particolare il prodotto Fideuram Foglio
  - sviluppo di strumenti alternativi (investimenti in aziende non quotate, con rendimenti più garantiti in quanto legati alla cosiddetta "economia reale")
  - servizi sul canale digitale a supporto delle reti di collocamento
  - campagne info-formative sui social (es LinkedIn), con obiettivi sia di pubblicità aziendale che di divulgazione economica

Da parte nostra, abbiamo ribadito nuovamente la necessità impellente di incremento strutturale di organico in rete bancaria, ove filiali e sportelli mantengono da anni sostanzialmente gli stessi dipendenti su ciascuna piazza, sottodimensionati a fronte di una operatività aumentata e complicatasi. Le varie iniziative organizzativo/commerciali (vedi l'apertura degli Hub Crediti) vengono costantemente perseguite chiedendo sacrifici ai medesimi lavoratori. Molte lavorazioni (es. antiriciclaggio) sono sostenute dallo sforzo individuale dei colleghi e senza adeguati strumenti e procedure che ne snelliscano l'operatività e ne riducano il rischio di errore. Quanto sopra, unitamente alle "pressioni" dei promotori, è causa di stress e forte disagio nei colleghi.

Abbiamo anche sottolineato che:

- occorre incrementare l'utilizzo dello smart working, sensibilizzando ulteriormente i responsabili dei settori ancora esclusi,
- va adottato senza altri indugi lo smart learning, ovvero la possibilità per i colleghi della rete bancaria di fruire – in modalità smart working, quindi da casa o presso hub – della formazione, tramite pc o tablet,
- gli obiettivi di crescita, il puntare all'aumento delle masse, il reclutamento di nuovi promotori, le peculiarità del modello di servizio, l'ampliamento della gamma dei servizi offerti rendono non più procrastinabile un confronto sul tema degli organici
- occorre visibilità sulle politiche di incentivazione, inclusi i criteri operativi di applicazione del Lecoip 2.0 (leve per figure/seniority e relativi capitali garantiti), come avviene ad esempio in Banca dei Territori,
- le operazioni di esternalizzazione (outsourcing a Capogruppo) del coordinamento di alcune attività necessitano di chiarezza e trasparenza, con un'informativa riscontrabile a tutela dei colleghi coinvolti.

La gran parte delle suddette tematiche coinvolgono, oltre Fideuram, anche ISPB, Fideuram Investimenti e le altre aziende della Divisione. Abbiamo affrontato anche temi specifici. Ad esempio abbiamo rimarcato che nelle aziende come ISPB, ma non è l'unica, ove in determinate

strutture il PVR si applica solo per la quota base, occorre che regole e criteri alla base del sistema incentivante applicato siano documentati in modo trasparente tramite le opportune informative.

**Al di là di qualche chiarimento su argomenti circoscritti, l'Azienda non ha fornito molte risposte.**

**In chiusura di incontro il 10/7, Tura (ufficio Relazioni Sindacali di Gruppo) ha sostenuto che le varie tematiche da noi poste vanno sì affrontate, ma che ciò è relativamente fattibile in un ambito di incontri semestrali.**

**Questo conferma la necessità di impostare - in sede di relazioni sindacali di Gruppo ISP - un confronto che consenta di affrontare le questioni da noi poste ed elaborare soluzioni adeguate alla Divisione Private ed in Fideuram nello specifico.**

19 luglio 2018

**OO.SS. Divisione Private**