

POLI AFFARI, SEMICENTRO E DIREZIONE CENTRALE: DEFINITO IL NUOVO ASSETTO AZIENDALE

Nella giornata di giovedì 26 ottobre, l'Azienda ha presentato una nuova riorganizzazione che interesserà la Direzione Centrale, il Semicentro ed i Poli Affari. Qui di seguito riepiloghiamo in modo sintetico di cosa si occupa questo riassetto:

Direzione Centrale: superamento dell'attuale modello basato sulla scala gerarchica Direzione-Aree-Servizi. Semplificazione della struttura con la creazione di una dicotomia organizzativa Responsabile-Funzioni che superi il modello gerarchico a favore di un approccio manageriale. A livello organizzativo si stima un impatto di circa 40 strutture organizzative che verranno accorpate sulle funzioni che nasceranno da questa o nuovo modello. L'azienda ha precisato che l'operazione non comporterà nessuna tensione occupazionale.

Semicentro: intervento è funzionale al riallineamento della direzione centrale. Vengono eliminate le figure del coach manager, responsabile *acquisition*, specialista prodotti risparmio e il family *advisory*. Nel nuovo organigramma si introduce la figura del vicedirettore della DR e la creazione dei Team manager per i Premium, i family e per i nuovi *gestori POE (piccoli operatori economici) *che sono gli attuali gestori affari di filiale.

Verranno riorganizzate anche le aree territoriali degli RCZ che in tutta Italia passeranno dalle attuali 51 a 38. I colleghi RCZ continueranno ad occuparsi del retail, mentre gli RCA (responsabili commerciali affari) si occuperanno di coordinare le attività dei poli affari, dei gestori e degli assistenti che ivi lavorano.

Poli Affari: viene avviata una sotto-segmentazione del comparto affari con una nuova divisione dei portafogli. I clienti con un fatturato inferiore a 1 milione di euro verranno assegnati ai nuovi gestori affari di filiale che si chiameranno "Gestori POE" come detto in precedenza. Le aziende con fatturato da 1 fino a 7,5 milioni verranno gestite dai poli affari, mentre per le aziende con fatturati superiori rientreranno nelle competenze del mercato imprese. Complessivamente 250 colleghi torneranno in filiale e migreranno 36.000 clienti dai poli alle filiali. Per i gestori del comparto Agri-agro la segmentazione i clienti con fatturato < 250 k passeranno in filiale, quelli tra 250 e 7,5 mln resteranno nel polo, mentre > 7,5 mln saranno di competenza del mercato imprese. Anche in questo caso l'azienda non prevede tensioni occupazionali. Qui di seguito le modifiche dei poli per Direzione Regionale:

Piemonte: da 6 a 4 (accorpamento dei poli di Pavia e Torino Nord presso quelli limitrofi)

- _ **Emilia Est e Liguria** nessuna modifica
- _ **Lombardia Sud**: da 7 a 5 (accorpamento poli di Castel S. Giovanni e Lodigiano presso quelli limitrofi)
- _ **Lombardia Nord**: da 7 a 6 (accorpamento polo Tirano Alta Valtellina presso quello limitrofo)
- _ **Milano Lombardia Ovest**: da 9 a 5 (accorpamento presso quelli limitrofi di Varese, Milano Nord, Milano Est e Monza città)
- _ **Romagna-Marche**: da 7 a 6 (accorpamento del polo di Pesaro)
- _ **Toscana-Umbria**: da 8 a 7 (accorpamento del polo di Toscana Nord)
- _ **Centro-Sud**: da 7 a 6 (cessazione del servizio polo Lazio Nord)
- _ **Sicilia**: da 5 a 3 (accorpamento poli di Messina e Catania)
- _ **Veneto**: da 10 a 6 (accorpamento di Altamonica, Litorale, Opitergina e Delta Euganeo)
- _ **Friuli-Venezia Giulia**: da 6 a 4 (accorpamento di Risorgive e Pedemontana)

Nei prossimi incontri seguiranno aggiornamenti.

SEGRETERIA ODC UILCA GRUPPO CREDIT AGRICOLE ITALIA