



By: [giorgioGH](#) - All Rights Reserved

Il 10 giugno scorso abbiamo incontrato il dir. Rizzitiello in merito al riassetto delle strutture creditizie di Area.

La fase di analisi ed elaborazione si è conclusa e, a far tempo da oggi, partirà la nuova organizzazione. Così come anticipato nel precedente comunicato, a riporto dell'Ufficio Crediti e Legale di Area ci saranno i tre settori Credito e Qualità, Rischio anomalo e Legale. I colleghi addetti al front end, che fino ad oggi rispondevano alla DG, rientreranno a pieno perimetro alle dipendenze dell'Area attraverso la ristrutturazione della filiera, che non avrà ricadute in termini di mobilità territoriale.

Il Settore Credito e Qualità sarà dotato di un team dedicato al supporto e monitoraggio della filiera per tutta l'Area, e di ulteriori sei team che avranno come referenti i deliberanti di Area. Ciascun team avrà in gestione una o più DTM e ciascuna filiale e/o centro PMI saranno seguiti da uno ed un solo collega del team. **L'obiettivo dichiarato è che ciascun gestore della Rete abbia un seguito dedicato.** L'auspicio è quello di superare la fase delle sollecitazioni reiterate a favore di **una organizzazione che fornisca supporto fattivo ai colleghi della Rete, che dovranno essere affiancati anche nella relazione diretta con i clienti.** Il team dovrà diventare la cerniera fra il Settore Credito e Qualità, le DTM e le filiali / centri PMI.

Nel Settore Rischio anomalo verrà istituito un team dedicato alla lavorazione delle ristrutturazioni del credito. Così come oggi, sarà presente un team centrale per **fornire supporto nella gestione delle pratiche più complesse** e un team Rischio anomalo che comprenderà tutti i colleghi distribuiti sul territorio che si interfacciano con le DTM e con i gestori.

Risulta evidente lo sforzo per migliorare la qualità del credito, abbassandone il costo e **diminuendo il valore delle rettifiche, a tutt'oggi ben più onerose dei costi del personale.** La finalità del riassetto risulta certamente condivisibile e dovrà essere accompagnato da un intenso percorso di qualificazione professionale, non solo per gli addetti ma per tutta la Rete. L'evoluzione delle sofferenze espresse dal sistema creditizio, sia per congiuntura sia per mancata attenzione, rifocalizza la **centralità dell'attività creditizia**, unico volano per stimolare la ripresa economica in un Paese come il nostro che, in sette anni, ha perso un quarto della produzione industriale, ha visto la chiusura di oltre 150.000 aziende e nel quale i poveri sono più che raddoppiati. L'unico fattore che non ha avuto contrazioni è l'evasione fiscale, in conseguenza della quale si sottrae al fisco un imponibile annuo di quasi 300 miliardi di euro.

A breve dovrebbe partire anche il progetto "**Regata Corporate**", di cui non conosciamo i dettagli ma che dovrebbe portare un certo numero di affiancatori dalle alte professionalità in campo commerciale e creditizio, in contatto con i gestori PMI per favorire lo sviluppo e la riqualificazione della clientela. Vi terremo informati sull'evoluzione di questo progetto.

Nei giorni scorsi l'Azienda ha dato l'avvio alla procedura di razionalizzazione della Rete filiali, annunciando la chiusura di 50 sportelli nel 2014 ed ulteriori 150 entro la fine del 2015. Anche in questo caso vi terremo costantemente informati sugli sviluppi.

Infine l'Azienda ha illustrato ai Sindacati centrali le modifiche che investiranno le strutture territoriali di Area, attraverso la ripartizione dell'Ufficio Commerciale e Prodotti preesistente in tre strutture, ognuna dedicata ad un segmento della clientela.

L'Ufficio Commerciale e Prodotti Retail avrà a riporto il Settore execution e condizioni Retail, il Settore Specialisti Prodotto Retail ed il Settore middle office Prodotti.

L'Ufficio Commerciale e Prodotti Corporate avrà a riporto il Settore execution e condizioni Corporate, il Settore Specialisti Prodotto

Corporate e organismi di garanzia.

L'Ufficio Commerciale e Prodotti Private avrà a riporto il Centro Private Top.

Stupisce la partizione del Settore assistenza specialistica Prodotti, che fornisce supporto tecnico a tutta la Rete . Oggi alcuni colleghi con competenze specifiche forniscono supporto a tutta la Rete, un domani tali competenze dovranno essere duplicate e questo non potrà che generare diseconomie di scala anche professionali e la necessità di personale aggiuntivo. Il Settore middle office, che andrà sotto la Direzione Commerciale Retail, si occupa di fornire supporto operativo anche alla clientela PMI e Private ed il Settore organismi di garanzia, che risponderà alla Direzione Commerciale Corporate, lavora per la gran parte a favore della clientela Small Business.

L'impressione è che i consulenti che hanno concepito queste modifiche non abbiano effettuato la preventiva disamina delle attività svolte e, conseguentemente, valutato attentamente i riflessi della predetta suddivisione.

Luci ed ombre, tante ombre. Ancora troppi sollecitatori e pochi attori, la Rete è ai minimi termini e le pressioni commerciali, in alcune DTM, stanno aumentando a dismisura. Si stanno via via svolgendo i numerosi colloqui previsti per il ricorso alle schede di valutazione. Non di rado, dietro l'attribuzione di valutazioni non adeguate o parzialmente adeguate soprattutto in ambito comportamentale, si nasconde l'incapacità e la mancanza di autorevolezza da parte di coloro che dovrebbero valorizzare e non demotivare ulteriormente i propri collaboratori.

Milano, 16 giugno 2014

LE SEGRETERIE