



By: [Valentina Pau](#) - All Rights Reserved

Il 20 giugno siamo stati convocati dalla Direzione della Banca, nelle persone dei GRU di riferimento, che ci hanno illustrato il Programma Corporate Revolution e l'evoluzione organizzativa dell'Ufficio Commerciale e Prodotti. Abbiamo comunque sottolineato in quella sede l'assenza, del tutto irrituale, del Direttore Operativo.

Il Programma Corporate Revolution - i nomi non aiutano certamente alla credibilità e testimoniano la provenienza consulenziale di queste iniziative, con quali costi non ci è dato sapere - prevede la creazione di due team di affiancatori, team corporate e team credito, composti da 11 elementi ciascuno, che affiancheranno ciascun gestore PMI per almeno quattro giornate con un duplice ordine di obiettivi. Per quanto riguarda Regata Corporate, quello di accelerare i risultati rinvenienti dalle PMI ad alto potenziale e con un buon merito creditizio, per Regata Credito quello del miglioramento della qualità del credito, concentrando l'attenzione sui clienti a maggior rischio.

Concentrare cioè l'attività sui migliori e sui peggiori per accelerare i risultati commerciali e per diminuire il costo del credito, aumentandone la qualità.

Gli affiancatori provengono dai centri PMI, dalle strutture creditizie di Area e dall'Agenzia di rating, e vengono distaccati per circa otto settimane dalle loro attività abituali che, nel frattempo, verranno svolte dai colleghi d'ufficio e faranno successivamente ritorno ai loro attuali incarichi.

L'auspicio è quello che possa tradursi in una attività a supporto dei gestori e non in uno strumento di pressione sui lavoratori; monitoreremo che non diventi l'ennesimo tentativo di tradurre gli intendimenti in semplici pressioni commerciali.

L'evoluzione organizzativa dell'Ufficio Commerciale e Prodotti ha portato alla costituzione dell'Ufficio Commerciale e Prodotti Corporate, che avrà a riporto il Settore Execution Commerciale e Condizioni Corporate, il Settore Specialisti di Prodotto Corporate e organismi di garanzia ed il nucleo Unità di Sviluppo Corporate. A decorrere dal 24 luglio verranno costituiti l'Ufficio Commerciale e Prodotti Private, che avrà a riporto il Centro Private top, e l'Ufficio Commerciale e Prodotti Retail, sotto cui opereranno il Settore Execution Commerciale e Condizioni Retail, il Settore Specialisti di Prodotto Retail, il Settore Middle-office Prodotti ed il nucleo Unità Business Retail.

Sostanzialmente la filiera commerciale viene tripartita in Retail, Corporate e Private.

Come abbiamo avuto già modo di puntualizzare, è un vero peccato che i nostri consulenti non abbiano trovato il modo di approfondire le attività svolte dai vari comparti, arrivando a distinguere tra attività meramente commerciali < execution e condizioni > e attività di supporto specialistico ed operativo < middle office, prodotti ed organismi di garanzia > .

I colleghi che operano in questi ultimi comparti, sino ad oggi, offrivano assistenza a tutta la Rete, a prescindere dal mercato di riferimento. La nuova organizzazione, per esempio, lascerebbe supporre che il Middle Office lavori per la Rete filiali ma non per i centri PMI e che il Settore Organismi di garanzia lavori per i centri PMI ma non per il comparto Small Business. Questa separazione appare veramente poco sensata e, se confermata, comporterà a nostro avviso la necessità di implementare risorse in questi perimetri, garantendo lo stesso seguimiento operativo e commerciale per tutta la Rete.

Evidentemente si sta sviluppando un modello divisionale, nemmeno troppo articolato, che non vorremmo evolvesse con modelli di divisionalizzazione spinta, già abortiti dal sistema negli anni passati.

L'Azienda ci ha assicurato che sia il Programma Corporate Revolution sia l'evoluzione organizzativa dell'Ufficio Commerciale e Prodotti non genereranno alcuna mobilità.

Non passa settimana senza che un nuovo progetto ci venga illustrato, ma alla base di tutto **risulta comunque evidente la grave carenza di risorse nella Rete e non solo**, che rischia naturalmente di degenerare con le prossime uscite da fondo esuberi e che non può trovare compensazioni con pressioni commerciali scomposte.

Servono serietà , competenze e condivisione. Luci ed ombre, ancora troppe ombre.

Milano, 26 giugno 2014

LE SEGRETERIE