



# Modello di rete commerciale CAI



11 gennaio 2022

**Vita da bancario...**  
**“Hai appena chiuso gli obiettivi del 2021 e già ti senti in affanno per quelli del 2022”**

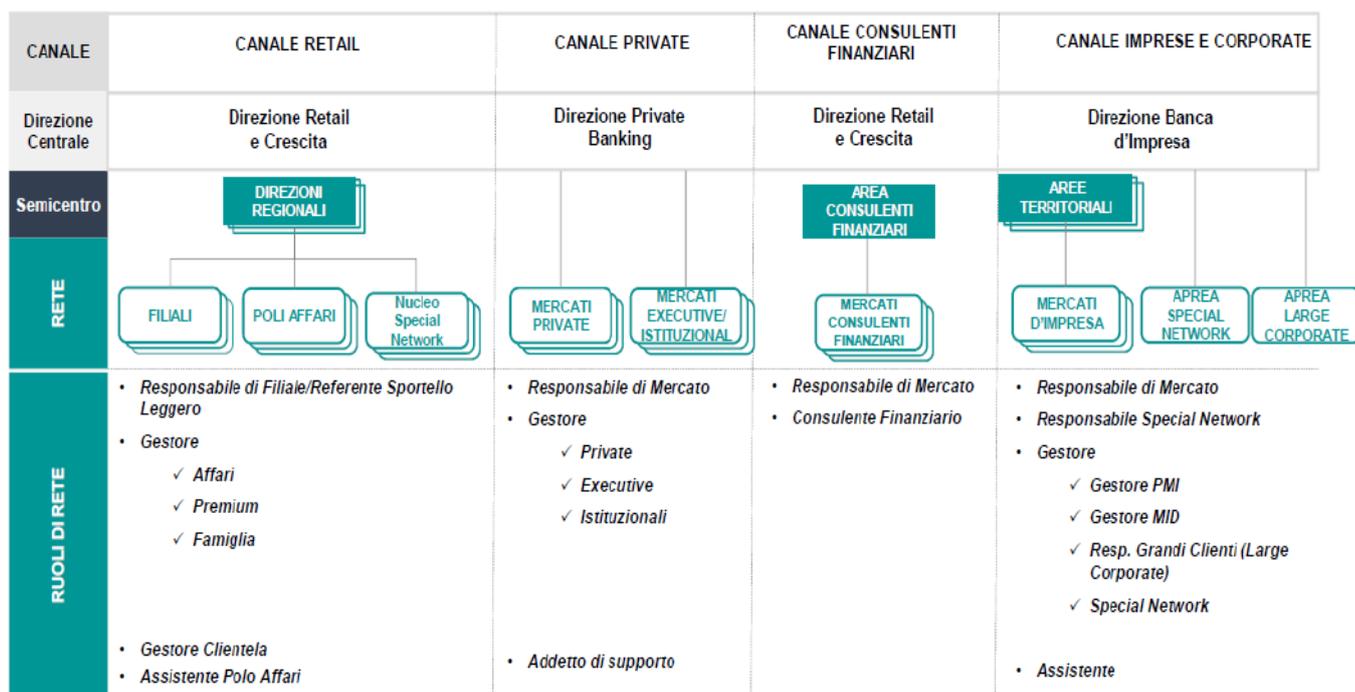
Per più di un mese le OOSS si sono confrontate con l’azienda sulla ormai imminente “riportafogliazione”, prevista per il 31 gennaio, che avrà significative ricadute sui colleghi in tema di mobilità professionale e anche territoriale, rischiando di incidere conseguentemente sulla qualità della vita privata che dovrà conciliarsi con le nuove esigenze professionali.

Le informazioni ricevute sono arrivate in modo parziale e lacunoso e, nonostante le richieste di dettaglio da parte sindacale, alcuni aspetti ci appaiono confusi e discutibili... a partire dalla recrudescenza della crisi pandemica, con assenze e difficoltà crescenti in filiali e uffici, che dovrebbe invitare l’Azienda ad una maggiore prudenza... Invece si partirà subito con un nuovo modello distributivo e nuovi ruoli, mentre la piattaforma e le procedure informatiche rimarranno quelle Creval fino al “conversion weekend” del 23/24 aprile, con diverse anagrafiche bloccate in quanto l’adeguata verifica è a scadenza prossima di 90 gg... e i nuovi obiettivi ... tutto questo può creare una situazione esplosiva. Forniamo comunque le prime info raccolte

## Modello distributivo CAI

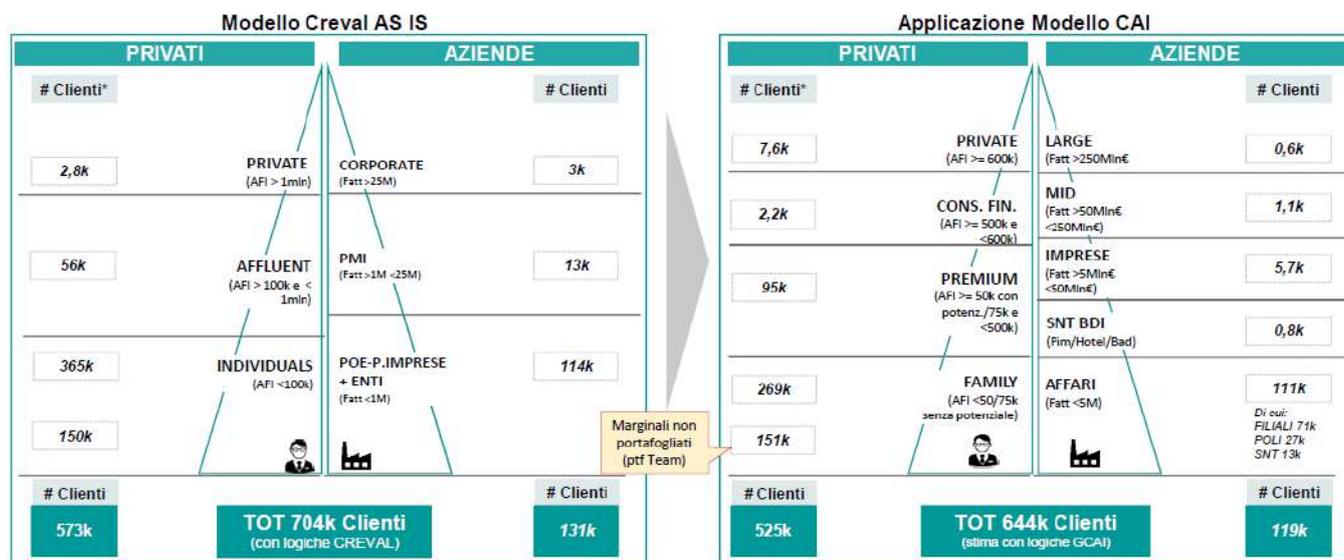
A seguire uno schema del modello distributivo CAI

La rete commerciale del Gruppo CA si articola in 4 Canali a seconda della segmentazione della clientela:



# Applicazione Modello Cai da Creval

Qui sotto trovate invece uno schema del modello attuale Creval e di come verrebbe a traspirarsi nel modello Cai, suddiviso per fasce di clientela in base al portafoglio espresso



## Mobilità territoriale

Qui sotto trovate tabella con i numeri dei colleghi che saranno coinvolti da mobilità territoriale con relativi cluster chilometrici suddivisi per attività (Filiali retail, Poli Affari, Banca d'Impresa, Private).

Per la grande maggioranza dei colleghi è previsto il mantenimento della piazza di lavoro, il ricongiungimento della sede di lavoro alla propria residenza o anche un avvicinamento.

### Mobilità territoriale colleghi

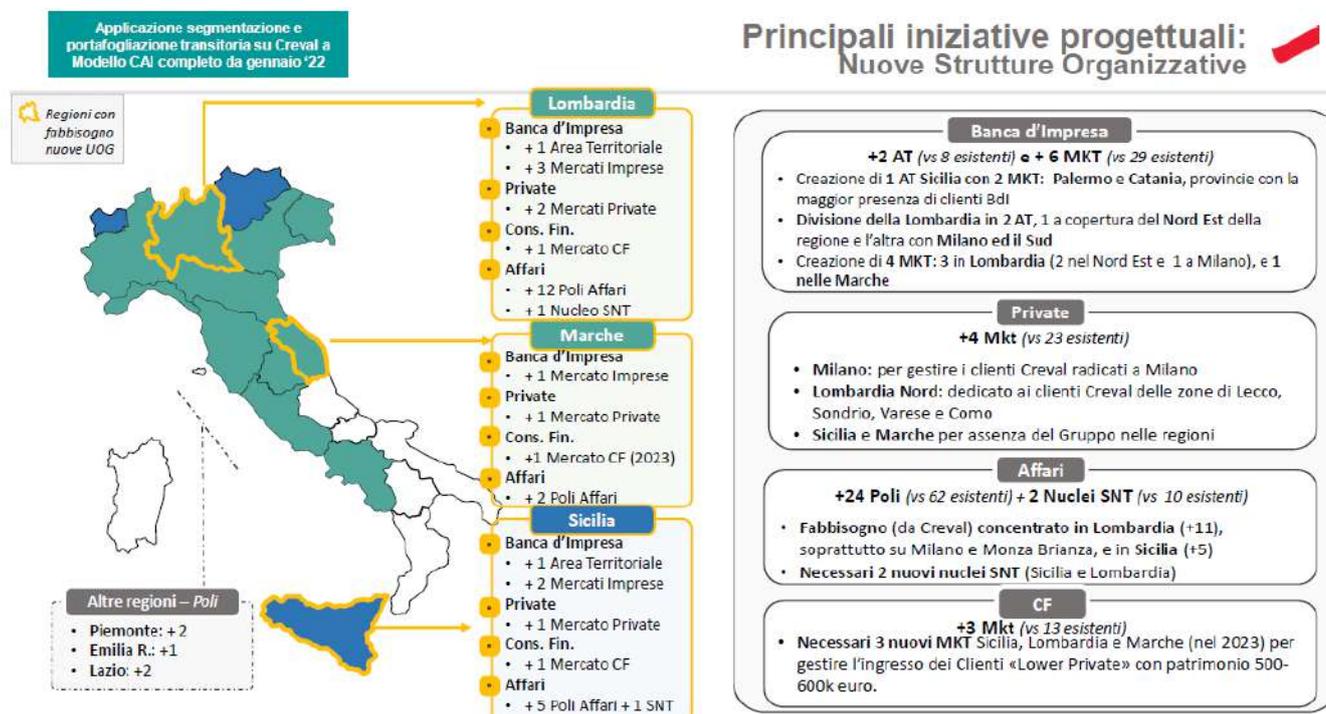
Cluster chilometrico	Filiali retail	Poli Affari	Banca d'Impresa	Private
MANTENIMENTO PIAZZA	1.778	71	38	32
RICONGIUNGIMENTO A RESIDENZA	22	20	6	3
AVVICINAMENTO	41	32	3	3
ALLONTANAMENTO FINO A 15 KM	25	27	5	5
ALLONTANAMENTO TRA 15 E 30 KM	9	9	9	6
ALLONTANAMENTO TRA 30 E 60 KM	3	8	8	2
ALLONTANAMENTO OLTRE I 60 KM	4	3	11	2
<b>TOTALE COMPLESSIVO</b>	<b>1.882</b>	<b>170</b>	<b>80</b>	<b>53</b>

Abbiamo ottenuto assicurazioni da azienda che i trasferimenti più penalizzanti verranno condivisi in colloqui individuali con i colleghi ed eventuali criticità verranno gestite rispettando sia le normative di legge, sia quelle del CCNL Credito nonché le previsioni rivenienti da accordi Creval, le cosiddette fasce di rimborso chilometriche, che verranno mantenute fino a fine 2022 per poi essere "armonizzate" con le future previsioni che verranno negoziate in Agricole.

Per info dettagliate su tutta l'attuale normativa trasferimenti scarica [Guida pratica trasferimenti Creval](#)

# Nuove strutture organizzative in Creval

Il modello CAI necessita la creazione di nuove strutture organizzative per i Poli Affari, Banca d'Impresa e Private. Ecco qui un veloce schema riassuntivo:



Qui sotto trovate tabella con dislocazione Poli Affari suddivisi per DT, e Mercati d'impresa e Private per regione, che interesseranno i colleghi Creval. Dove compare la scritta CAI vuol dire che trattasi di polo già costituito a livello di Capogruppo. Le nuove strutture ovviamente verranno create nei prossimi mesi con riconfigurazioni di filiali e uffici Creval.

## Dislocazione Poli Affari

DT ADRIATICA	Polo Affari Ancona	DT NORD EST	Polo Affari Brescia
	Polo Affari Ancona SDL Civitanova		Polo Affari Cremasco - CAI
	Polo Affari Fano		Polo Affari Padova
	Polo Affari Pesaro - CAI		Polo Affari Parma Città - CAI
DT CENTRO	Polo Affari Firenze - CAI	DT NORD OVEST	Polo Affari Piacenza Centro - CAI
	Polo Affari Lazio Nord - Montefiascone		Polo Affari Veneto Occidentale
	Polo Affari Lazio Nord - Viterbo		Polo Affari Vicenza
	Polo Affari Lazio Sud - Cassino		Polo Affari Alessandrino
	Polo Affari Lazio Sud - Frosinone	Polo Affari Novarese - CAI	
	Polo Affari Roma Nord (Viale Ros-sini 19) CAI	Poli Affari Pavia	
	Polo Affari Roma Sud (Creval Ag. 27 - Piazzale Luigi Sturzo)	Polo Affari Torino Centro (Corso Traiano, 140) - CAI	
	Polo Affari Toscana Nord - CAI	Polo Affari Torino Nord - Settimo Torinese	
Polo Affari Umbria - CAI	Polo Affari Vigevano		
DT LOMBARDIA EST	Polo Affari Bergamo	DT RETICA	Polo Affari Lecco - Erba - Chiavenna sdl Chiavenna
	Polo Affari Monza		Polo Affari Lecco Erba Chiavenna - sdl Lecco
	Polo Affari Monza/Brianza- sdl Desio - CAI		Polo Affari Morbegno

DT LOMBARDIA OVEST	Polo Affari Busto	DT SICILIA CENTRO	Polo Affari Sondrio
	Polo Affari Como		Polo Affari Tirano
	Polo Affari Lecco - Erba - Chiavenna Dist Erba		Polo Affari Acireale
	Polo Affari Varese - CAI		Polo Affari Catania Città
DT MILANO	Polo Affari Esterno Est (Cologno Monzese o Sesto S.Giovanni)	DT SICILIA NORD	Polo Affari Messina
	Polo Affari Esterno Nord (Rho)		Polo Affari Palermo Trapani - Palermo
	Polo Affari Milano Est	DT SICILIA SUD	Polo Affari Ragusa - Caltanissetta
	Polo Affari Milano Ovest		Polo Affari Ragusa - Siracusa
		Polo Affari Ragusa Centro	

## Dislocazione mercati d'Impresa

LOMBARDIA	Area Large Corporate Bergamo	MARCHE	Mercato d'impresa Marche - Ancona
	Area Large Corporate Milano		Mercato d'impresa Marche - Pesaro-Urbino
	Mercato d'impresa Lombardia Nord - Monza CAI	PIEMONTE	Mercato d'impresa Torino - CAI
	Mercato d'impresa Lombardia Sud - Cremona		SICILIA
	Mercato d'impresa Valtellina - Como	Mercato d'impresa Sicilia Est - Catania	
	Mercato d'impresa Bergamo	Mercato d'impresa Sicilia Est - Messina	
	Mercato d'impresa Lombardia Est - Brescia CAI	Mercato d'impresa Sicilia Est - Ragusa	
	Mercato d'Impresa Lombardia Nord - Varese CAI	Mercato d'impresa Sicilia Ovest	
	Mercato d'impresa Milano	TOSCANA	
	Mercato d'impresa Milano - Vigevano	EMILIA ROMAGNA	Area Large Corporate - Parma
	Mercato d'Impresa Milano Nord - Milano		Mercato d'impresa Cesena
	Mercato d'impresa Valtellina - Lecco		Mercato d'impresa Parma Ovest
	Mercato d'impresa Valtellina - Sondrio		Mercato d'impresa Reggio Emilia - CAI
	Mercato d'impresa Firenze - Perugia CAI		Mercato d'impresa Rimini
UMBRIA	LAZIO	Area Large Corporate - Roma	
VENETO		Mercato d'impresa Verona	
		Mercato d'impresa Vicenza	

## Dislocazione Mercati Private

LOMBARDIA NORD	Buato Arsizio	MARCHE	Ancona
	Milano - CAI		Fano
	Monza	ROMA	Roma
LOMBARDIA NORD 2	Como	SICILIA	Catania
	Lecco		Palermo
	Sondrio	TORINO	Torino
LOMBARDIA SUD	Alessandria CAI	LOMBARDIA SUD 2	Brescia
	Pavia		

# Assegnazione nuovi ruoli e moduli formativi

I colloqui e le "formalizzazioni" dei nuovi ruoli e/o sedi dovrebbero cominciare a brevissimo, già nei prossimi giorni. Anche in questo caso, nel quadro della normativa CCNL Credito che prevede per le Aree professionale e i Quadri direttivi la piena fungibilità su tutta l'Area contrattuale di loro competenza, l'Azienda rispetterà i percorsi professionali dei colleghi mantenendo il proprio inquadramento con relativa contribuzione rinveniente da CCNL Credito.

Verranno garantiti **moduli formativi online della durata di una giornata lavorativa** che verranno assegnati a seguito dell'attribuzione dei nuovi ruoli. Abbiamo chiesto di permettere questa formazione direttamente da casa, onde evitare "distrazioni" sui luoghi di lavoro e favorire una migliore conciliazione con le proprie esigenze familiari. Sarà una prima fase formativa con l'obiettivo di fornire le minime conoscenze, specie in materia di rischi operativi.

Ecco una sintesi dei percorsi formativi per i nuovi ruoli

## Gestore Clientela

- Carte di pagamento per Clienti Privati
- Prestiti personali Agos
- Autorizzazioni di sportello -Tutorial
- Cassa Effetti - Tutorial
- Digitalizzazione Assegni
- La trasformazione multicanale e il Nowdesk
- Rischi Operativi
- Sconfini Accentrati - Tutorial
- La relazione con il Cliente
- IRC - Come gestire l'insoddisfazione del cliente
- IRC - Identifica le aspettative e la soddisfazione del cliente

## Gestore Family

- Mifid base (non abilitati)
- Mifid aggiornamento per «Family»
- Mutui
- Carte di Pagamento Privati
- App e servizi digital
- Assicurazioni Ramo Vita
- Prestiti Personali
- Gestione della liquidità
- CA Smart Advisory (Gestioni Patrimoniali – Robo Advisory)
- Metodologia commerciale e Nowdesk
- IRC - Come gestire l'insoddisfazione del cliente
- IRC - Identifica le aspettative e la soddisfazione del cliente

## Gestore Premium

- La finanza comportamentale
- Consulenza nell'era MIFID II ed introduzione al PFP
- Introduzione ai Prodotti Amundi
- Introduzione ai Prodotti Crédit Agricole Vita
- Web Collaboration e Vendita a Distanza
- CA Value Advisory - La consulenza evoluta
- Metodologia commerciale e Nowdesk
- IRC - Come gestire l'insoddisfazione del cliente
- IRC - Identifica le aspettative e la soddisfazione del cliente
- Comprendere i bisogni del cliente
- L'ascolto attivo ed empatico
- La comunicazione responsabile

## Gestore Affari

- Atoka - La piattaforma di sviluppo del segmento Affari
- Il rischio di credito
- Il Bilancio
- IRC - Come gestire l'insoddisfazione del cliente
- IRC - Identifica le aspettative e la soddisfazione del cliente
- Superbonus 110%
- ANADEFI
- Sistemi di pagamento di CA Italia
- Finanziamenti Capital Light (Garanzie SACE, Medio credito ..)
- Derivati e Filiera

## Responsabile di Filiale

- Capacità di coordinamento del Team
- Leadership – Il Manager Coach
- Come condurre una riunione
- Come delegare
- La gestione dei conflitti
- Valutazione delle prestazioni
- Omnicanalità e vicinanza al Cliente
- Rischi Operativi
- Rischio di Credito
- Sistema delle deroghe

Corsi attualmente disponibili in modalità «e-learning», riconvertibili in modalità «aula»

È opinione condivisa che inevitabilmente non tutto andrà "per il giusto verso" ma da parte Azienda ci è stata ribadita la disponibilità ad esaminare i casi più problematici sotto diversi punti di vista: per questo "la trattativa non è terminata" e saranno programmati incontri con azienda per le prossime settimane, se necessario, al fine di seguire e gestire meglio tutti gli sviluppi.

**Vi sollecitiamo a tenere informati prontamente i Vostri rappresentanti sindacali delle eventuali criticità che dovessero sorgere sulla questione al fine di tutelare uno per uno i colleghi che si dovessero trovare in difficoltà.**

Ci attendono dei mesi complessi che stiamo cercando di affrontare con metodo sollecitando Azienda ad un colloquio franco e trasparente con le OOSS al fine di mantenere, per quanto possibile, serenità sul posto di lavoro.

Buon anno a tutti per tutto!

**Segreteria Organo Coordinamento Fisac-Cgil Creval**