

[da: fisacgruppointesasanpaolo.it](http://fisacgruppointesasanpaolo.it)

In data 23 ottobre l'azienda ci ha presentato un piano di "rifocalizzazione dei clienti nell'ambito dei vari territori commerciali", conosciuto dai più come riportafogliazione. L'operazione è prevista nella seconda metà di gennaio 2026.

La riorganizzazione introduce inoltre alcune variazioni nei criteri di segmentazione:

- **Exclusive:** La nuova identificazione si focalizzerà su clienti con alto potenziale, ridefinendo la soglia su **AFI e capacità di risparmio**. Questa riorganizzazione comporterà un lieve incremento della media clienti per gestore, passando da 168 a **174**. Contestualmente, la strategia prevede l'apertura di 30 nuovi punti Exclusive (di cui una Filiale Exclusive) e la chiusura di 36 Punti Exclusive (di cui 3 sono Filiali). Si passerà quindi da un totale di 1076 punti Exclusive (di cui 457 Filiali) a 1070 punti Exclusive (di cui 455 filiali) a fine gennaio, post evento
- **Retail Affluent:** La soglia AFI sarà uniformata e verrà eliminato il segmento dei Potenziali Affluent, concentrando la strategia di crescita sul segmento Exclusive. La media dei clienti in portafoglio dovrebbe diventare 249 clienti (dai 244 clienti attuali)
- **Retail Base e Privati:** Per questo segmento verrà adottato il modello di **Portafogliazione Virtuale (o allocazione dinamica)**. Il cliente verrà allocato al gestore solo nel momento in cui manifesta un bisogno specifico o entra in una campagna commerciale, portando – a dire dell'azienda – ad una significativa riduzione dei clienti statici (da 975k a 343k).
- **Aziende Retail, Imprese e Agribusiness:** Il segmento Aziende Retail si concentrerà sui clienti con bisogni commerciali più semplici e la media dei clienti in portafoglio rimanere stabile sui 250. La riportafogliazione avverrà con prudenza nei segmenti Imprese e Agribusiness; non sono previsti spostamenti automatici di Gruppi Aziendali basati unicamente sull'evoluzione del codice ATECO
- **Evoluzione Digitale:** Per tutti i segmenti, i clienti che utilizzano esclusivamente i canali digitali per le transazioni e le attività commerciali saranno etichettati come **"clienti digitali"**, facilitando una gestione mirata.

A livello operativo abbiamo chiesto la massima attenzione gestionale per il personale coinvolto, specialmente durante i **weekend lavorativi** precedenti l'attivazione, necessari per le operazioni di test e la messa in produzione del sistema informatico.

Abbiamo chiesto una gestione efficace dei portafogli non assegnati (clienti "in monte" e temporanei). La Banca afferma che, salvo scelta del Direttore, non dovrebbero esserci clienti "in monte", che tra l'altro sono esclusi dalle campagne commerciali.

Focus su Filiale Digitale

L'azienda ha annunciato l'introduzione di significative evoluzioni organizzative che vedranno la **creazione di 21 nuove filiali**, di cui 15 specializzate e 6 digitali, e la contemporanea razionalizzazione di altre sedi.

Sono previste aperture nelle piazze quali **Forlì, Verona e Arezzo e Salerno** e, dal 3 novembre, verranno aperti distaccamenti a **Matera** (collegato a Bari) e a **Potenza** (collegato a Cosenza). Quest'ultima apertura assorbirà il precedente distaccamento di Potenza legato a Bari.

Contestualmente, saranno chiuse **16 filiali digitali remote e 3 filiali digitali** (Bologna, Vicenza 2, Firenze 2, le cui attività confluiranno nelle nuove aperture di Forlì, Verona e Arezzo).

Le chiusure delle 16 filiali digitali remote coinvolgono direttamente **185 colleghi**, tra cui 167 gestori, 2 coordinatori e 16 direttori. La Banca condurrà **colloqui individuali** nelle prossime settimane con i colleghi

coinvolti. **A tal proposito abbiamo chiesto all'azienda una forte attenzione gestionale che tenga in conto le necessità dei colleghi sia in ambito professionale che personale.**

L'azienda ci ha anche comunicato la creazione di specifici **Team Specializzati**, la cui attività sarà **prevalente, non esclusiva**: 6 Team Impieghi (es. mutui, prestiti) e 8 Team Commerciali.

La rete finale si stabilizzerà a **71 filiali** (dalle attuali 69), suddivise in 39 filiali digitali e 32 filiali specializzate.

Milano, 23 ottobre 2025

Delegazioni trattanti Gruppo Intesa Sanpaolo
FABI - FIRST/CISL FISAC/CGIL - UILCA UNISIN