



By: [Conrad Bakker](#) – All

Rights Reserved

In data odierna, alla presenza del Dott. Pavesi della Direzione Organizzazione, la Delegazione aziendale ci ha fornito ulteriori informazioni utili, ma non esaustive, alla comprensione del nuovo modello di Rete. Questo nuovo modello distributivo introduce il concetto di “Nucleo”, in cui saranno coinvolti i due terzi delle filiali, mentre un terzo rimarrà tradizionale.

Nell’ambito del nucleo la circolarità, sia verticale che orizzontale, sarà completa, anche tra Spoke e Spoke. Le Spoke avranno la piena operatività, assicureranno alla clientela un’offerta di servizi e prodotti completa; avranno tutte piena autonomia contabile, tranne gli attuali sportelli “distaccati”, sempre considerati Spoke, che entreranno nel nucleo mantenendo le attuali caratteristiche (non esisteranno più sportelli distaccati legati alle filiali tradizionali).

I titolari e i gestori saranno titolari e gestori di Nucleo. I rapporti retail, ora detti privati, non subiscono nessuna migrazione informatica, ma mantengono le loro coordinate bancarie. Le filiali Spoke, solo in rari casi saranno mono-addetto, e, di fatto, non si avrà un rilevante incremento delle filiali di questo dimensionamento. Circa un terzo delle filiali rimane tradizionale, con le attuali caratteristiche, anche di autonomia deliberativa, (es. filiali specializzate e non, filiali piccole). In generale le filiali Hub, per il numero di rapporti e masse gestite, sono filiali specializzate; in rari casi potrebbero anche non esserlo. Può accadere che, in un Nucleo, un gestore possa avere come sede anche una filiale Spoke, perché la tipologia di rapporti di quella filiale riesce a “saturare” il portafoglio di quel gestore. Per meglio comprendere la ratio del nuovo modello Hub e Spoke, ci è stato spiegato che questo non sostituisce, ma si aggiunge alle attuali tipologie di filiali (comprese le cd. Filiali leggere).

Le problematiche organizzative e operative all’interno del nucleo:

- autorizzazione sconfinamenti: ci sarà lo sviluppo di una apposita applicazione web, on line, con visto elettronico storicizzato e la possibilità di inserire note e commenti. I titolari delle filiali Hub e gli eventuali (perché non sono previsti in tutte le filiali Hub) vice avranno la possibilità di autorizzare in tempo reale gli sconfinamenti. Laddove non ci sarà il viceresponsabile ci sarà un gestore vicario che potrà intervenire per tali richieste di autorizzazione. Il viceresponsabile avrà generalmente la funzione di supporto del titolare e generalmente non sarà “portafogliato”.

- firma documentazione contrattuale: le disposizioni attuali prevedono che i contratti siano sottoscritti dai titolari. La stampa da “Cadmo” riporterà direttamente la firma meccanografica della Direzione Generale in calce. La modificazione dell’applicazione coprirà tutte le filiali, anche quelle con titolari, superando criticità operative oggetto anche di rilievi ispettivi.

- gestione dei protesti: l’accompagnatoria al notaio deve oggi portare al firma del titolare e così rimarrà. La soluzione tecnica potrà essere mandare la materialità all’Hub. Rimane ancora aperto il problema dei casi brucianti e dei casi in cui nel nucleo ci siano Spoke non della stessa piazza, dove insiste il notaio o il Segretario comunale che devono ricevere i titoli da protestare.

Questi, comunque, grazie alla circolarità, potranno essere pagati in ogni sportello del Nucleo

- valori in bianco: ogni filiale avrà il suo magazzino, anche a valere sulle altre del Nucleo. Infatti essendoci piena circolarità si potrà aprire un libretto o richiedere un assegno circolare in una qualsiasi delle filiali del nucleo. Riguardo ai libretti di assegni, dovendo essere personalizzati con un CAB, potranno essere richiesti solo nella filiale del Nucleo dove è acceso il rapporto.

- tabulati: la procedura tabweb sarà in circolarità. Invece i tabulati di natura operativa saranno stampati solo nella filiale in cui sono prodotti. I tabulati di profilo gestionale, come ad es. quelli statistici ad uso dei gestori, saranno stampati solo nella Filiale Hub.

- raccolta visti e sigle: tutta la tipologia (mappati oltre 100 casi) dei visti è stata divisa in sottogruppi per una più facile gestione. Quasi la metà di questi, i più frequenti, potranno essere trattati in circolarità con un visto elettronico. Altri, dove la componente cartacea è inevitabile, necessiteranno della firma fisica del titolare. Quelli più frequenti e non particolarmente critici saranno delegati alla autonomia della spoke (es. accensione di RID, assegni circolari di importo non rilevante

- inferiore ai 10.000 euro, bonifici in uscita sempre di importo non rilevante). I visti più frequenti e critici verranno invece gestiti tramite email, da pinzare alla contabile o al documento. I visti critici meno frequenti verranno apposti direttamente dal titolare o dal suo vice. Per i cambi assegni, in caso di sconfinamenti, verrà utilizzata l’applicazione web.

- l’autorizzazione ai bonifici; se di importi rilevanti, dove sia necessaria la visione della documentazione cartacea, essa potrà essere scambiata per fax o scanner. Resta ancora da approfondire tutta l’operatività relativa alla trasmissione valori.

Ci è stata data assicurazione che tutta la casistica dei limiti operativi, dettata dalla mancanza dei titolari nelle spoke, sarà monitorata e risolta nel tempo, anche con la supervisione dell’Audit e in coerenza con la Compliance.

Il trasferimento dei rapporti imprese, dalla filiale Spoke alla filiale Hub, avverrà in modo automatico attraverso la procedura informatica. Nei casi in cui il cliente imprese non voglia spostare il rapporto dalla filiale retail alla filiale imprese, ci saranno le stesse problematiche che si presentano oggi tra Centro Imprese e agenzia titolare del rapporto, in ogni caso verrà consentito, mantenendo solo il governo commerciale sull’Hub. Nelle Spoke verrà

identificato un assegnatario delle chiavi e una copia di esse sarà conservata anche nelle Hub, sempre con l'identificazione di un assegnatario.

Le soluzioni organizzative individuate sono una prima parziale risposta alle problematiche quotidiane, connesse all'adozione del nuovo modello organizzativo. Riteniamo comunque che le maggiori criticità risiedano nelle ricadute sul personale, per le quali sono necessarie ancora informative e approfondimenti. A questo scopo, a fine incontro, abbiamo consegnato all'Azienda una lettera contenente una lunga serie di quesiti, le cui risposte, che attendiamo prima della ripresa del confronto, costituiscono necessari elementi di chiarezza per una visione complessiva del nuovo modello distributivo di Rete e per una migliore valutazione delle ricadute sul personale. Vi informiamo, inoltre, di aver richiesto all'Amministratore Delegato, Dott. Pierfrancesco Saviotti, un incontro, propedeutico alla ripresa dei lavori, sulle strategie societarie del Gruppo.