



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 seguimento 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**