



By: [Nathan Rupert](#) - [CC BY-NC-ND 2.0](#)

In data odierna l'azienda ha presentato alcuni interventi di ottimizzazione della rete distributiva sul territorio e di consolidamento/affinamento del nuovo modello organizzativo di rete, anche in relazione alla costituzione della Divisione Credito Bergamasco operativa dal 22 settembre.

L'operazione si compone di cinque capitoli di intervento:

1. chiusura di 23 filiali collocate in territori considerati a basso potenziale commerciale con conseguente liberazione di risorse e riduzione dei costi fissi di gestione (affitti, luce, acqua, gas ecc...);
2. modifica degli orari di apertura al pubblico di 46 filiali della divisione BPV e di 7 filiali della Divisione BPL;
3. trasferimento della Agenzia 30 di Genova dalla Divisione BPN alla Divisione BPL;
4. Applicazione del modello imprese BP alla divisione Creberg, con concentrazione della clientela Corporate su 30 filiali/nuclei imprese contro gli attuali 86;
5. variazione del modello organizzativo di 39 filiali e modifica di alcuni nuclei, in pratica alcune spoke tornano ad essere filiali tradizionali (una addirittura passa da spoke ad hub) ed alcune filiali passano da hub a tradizionali e viceversa; si registra anche un caso di declassamento da hub a spoke...

Breve cronistoria delle cose fatte/disfatte quest'anno:

- 17 febbraio 2014, applicazione del nuovo modello distributivo hub & spoke;
- 28 marzo 2014, annuncio della chiusura di 61 filiali;
- 16 luglio 2014, annuncio di ulteriori 26 chiusure in Sicilia più 5 nel resto della rete;
- 22 ottobre 2014, annuncio di ulteriori 23 chiusure ed ulteriore riorganizzazione della rete distributiva della Divisione Creberg.

ALLA FINE 115 FILIALI CHIUSE IN CIRCA 8 MESI, senza dimenticare le varie aree affari aperte e chiuse nel breve volgere di una stagione. Gli interventi presentati, a parere di chi scrive, hanno tutti un denominatore comune: *riduzione dei costi a prescindere dall'efficacia commerciale e dal mantenimento delle relazioni con la clientela e della qualità del servizio offerto.*

In altri termini ci troviamo di fronte ad un ennesimo rimaneggiamento della rete complice un modello che l'azienda definisce flessibile e che a noi pare invece instabile, con molte regole ed ancor più eccezioni.

Le chiusure vengono giustificate con la bassa redditività e l'impossibilità di acquisire nuove quote di mercato ma fino ad ora non abbiamo ancora registrato alcuna seria riflessione per una strategia che rimetta al centro dell'attenzione le economie dei territori di appartenenza.

Il recupero di personale che in questo modo l'azienda realizza rischia di essere una mossa tattica di breve respiro con conseguenze negative sul medio periodo.

La concentrazione della clientela Corporate nella Divisione CB, riducendo le filiali imprese di ben 2/3 -una decimazione - risponde sempre alla logica di riduzione dei costi in conseguenza della riduzione dei ricavi. Quest'ultima amplificata dall'adozione di un modello organizzativo che ha compromesso irreparabilmente la maggiore fonte di reddito della Divisione, come già avvenuto per altre realtà.

Alla luce di quel che avviene, non possiamo che ribadire il nostro giudizio negativo su questo modello organizzativo e sottolineare la mancanza di prospettiva strategica del nostro management che persevera nella proposizione di un progetto miope e distruttivo delle competenze, delle professionalità e delle relazioni con la clientela e con conseguenti perdite di quote di mercato.



Banco Popolare: ottimizzazione della rete, come volevasi dimostrare

[2014.10.23 Riorganizzazione della rete, come volevasi dimostrare](#)

[allegati](#)