



INTESA  **SANPAOLO**
mail: segreteria@fabintesasampaolo.org
www.fabintesasampaolo.eu

Cambiamenti...

BANCA ESTESA

Ad **oggi** vi sono diversi nastri orari per le filiali che osservano orario esteso

RETAIL:

- 186 filiali con orario sino alle 18.30 ed altre 253 filiali oltre le 18.30

PERSONAL:

- 234 filiali con orario sino alle 18.30 ed altre 156 oltre le 18.30

La banca **intende rivedere** gli orari come segue

60 punti operativi

- orario omogeneo sul territorio nazionale con orario giornaliero continuato dalle 8.05 alle 19.00 dal lunedì al venerdì con apertura al sabato mattina dalle 9.00 alle 13.30

380 punti operativi

- Riduzione orario serale, conferma del sabato impostando un **orario giornaliero al pubblico** dal lunedì al venerdì dalle 8.05 alle 17.00 e il sabato mattina dalle 9.00 alle 13.30
- **La cassa sarà aperta** nelle filiali hub dalle 8.05 alle 16 mentre nelle filiali "cassa 13" dalle 8.05 alle 13.00

L'orario **individuale vedrà conseguentemente la nascita di** due nuove fasce denominate **"M" e "L"**

- **"M"**: dal lunedì al venerdì 8.00 alle 17.15 con intervallo meridiano di una ora e il sabato dalle 9.00 alle 13.30 con un giorno di riposo nella medesima settimana e il pagamento dell'indennità di euro 18,42 per chi svolge attività di consulenza e promozione il sabato. Il buono pasto è previsto per i giorni lavorativi escluso il sabato. Resta confermato orario settimanale di 37,5 ore suddiviso in 5 giorni lavorativi.
- **"L"**: dal lunedì al venerdì dalle 8.45 alle 17.15 ed intervallo meridiano di una ora
Si tratta di un altro tipo di orario rispetto a quello **"A"** che prevede dal lunedì al venerdì dalle 8.00 alle 16.30 con intervallo meridiano di una ora

OFFERTA FUORI SEDE - banca dei territori

Le regole di Gruppo prevedono che **l'offerta e il collocamento fuori sede di prodotti e servizi investimento** (compresi i prodotti assicurativi) è consentita **ESCLUSIVAMENTE** ai dipendenti e collaboratori iscritti all'albo dei consulenti finanziari e alla sezione E del RUI previo ricevimento dello specifico mandato.

In generale l'OFS é limitata ai prodotti e servizi che prevedono la sottoscrizione e la consegna dei documenti in modalità dematerializzata.

Eccezione: per i CLIENTI NON CONSUMATORI (aziende e small business) l'OFS è fattibile anche se non dematerializzata per la promozione e collocamento dei contratti di locazione finanziaria e polizze danni abbinate e prodotti assicurativi vita, danni e previdenziali (previo incarico e iscrizione alla sezione E del RUI) e dei servizi bancari e creditizi.

Per i CLIENTI CONSUMATORI

La banca può attivare iniziative "standardizzate di offerte fuori sede di servizi bancari e creditizi" senza avvalersi dei dipendenti in possesso dei requisiti.

Per i CLIENTI NON CONSUMATORI

Tutti possono promuovere servizi bancari e creditizi senza avere specifico mandato o iscrizione alcuna.

Per prodotti assicurativi vita danni e previdenziali per l'offerta fuori sede invece serve lo specifico incarico e l'iscrizione alla sezione E del RUI.

L'Azienda quindi ha previsto che:

1. Nelle Filiali RETAIL

I servizi bancari e creditizi possono essere promossi e collocati fuori sede dai Direttori, coordinatori e gestori senza avere alcun mandato specifico.

I prodotti assicurativi, di protezione e previdenziali possono essere proposti fuori sede previa iscrizione sezione E del RUI e rilascio lettera d'incarico. Quindi il mandato sarà conferito ai direttori di filiale.

2. Nelle Filiali IMPRESE (NON CONSUMATORI)

Servizi bancari e creditizi possono essere promossi fuori sede senza mandato e senza lettera di incarico dai direttori, coordinatori e gestori imprese.

Prodotti assicurativi protezione e previdenziali il mandato sarà conferito a tutti gestori imprese con iscrizione registro intermediari assicurativi RUI e Rilascio lettera di incarico.

Prodotti finanziari e servizi investimento (compreso prodotti di investimento assicurativi): il mandato sarà conferito al Direttore e coordinatore filiale imprese con iscrizione albo Cons. Fin. e RUI sezione E - e con rilascio lettera di incarico.

Evoluzione del modello Bdt – piccolo vademecum 2

Dopo il nostro primo “piccolo vademecum” del 17 settembre u.s. sull’evoluzione della banca dei territori, seguono le specifiche in calce comunicateci dall’azienda rispetto a quanto evidenziato nel precedente incontro. **In neretto le modifiche che riguardano una maggior precisione nell’indicazione del numero dei gestori privati, delle filiali e delle aree. Resta ancora da definire il numero dei gestori privati!**

“Personal Top”

- Clienti Upper Affluent con alti redditi/alto spending e/o elevato patrimonio e/o bisogni finanziari complessi quindi con AFI superiore a 250/500mila euro OPPURE reddito netto superiore ai 50mila euro (attualmente AFI sopra 100mila euro)
- **49 aree personal top** (in precedenza indicate 45 aree personal top) (ciascuna con 6/12 filiali personal top) per un totale di **407 filiali** (in precedenza indicate 400 filiali e attualmente sono 777) suddivise in:
 - circa **65 filiali** personal top (in precedenza previste 70 filiali) con almeno 6 gestori nella stessa filiale e un direttore personal top collocato
 - circa **342 filiali** (indicate invece in precedenza 330 filiali) personal top distribuita (cioè su più punti limitrofi) con almeno 2 gestori per punto operativo.
- **Coinvolgerà 3.200 – 3.300 gestori privati** (in precedenza indicati 3000-3500) - attualmente sono 4.750 con un numero di circa 130 clienti in portafoglio. Il direttore mantiene la facoltà di spostare clienti tra i portafogli.

“Retail”

- Clienti lower affluent con AFI superiore a 75/100mila euro OPPURE un reddito netto superiore a 35 mila euro. Media portafoglio: 180 - 200 clienti
- Clienti Retail con AFI inferiori a 75/100 mila euro E reddito netto annuo inferiore a 35mila euro. La portafogliazione prevede una gestione statica con portafoglio assegnato per i clienti lower affluent e una gestione dinamica della clientela Retail.
- Aziende Retail: confermati gli attuali criteri. Clienti per portafoglio circa 250 affidati e non
- Riguarderà **2.960 filiali** (in precedenza indicateci 2.770 filiali), attualmente 3.098
- **Aree 200**
- Gestori: ancora da definire in quanto il delta dei gestori personal, derivante dalla nuova riportafogliazione, potrebbe essere collocato sul Retail, sull’impact o su altri ruoli. Attualmente i gestori privati e aziende Retail sono 14.698

“Specialisti Protezione”

Su personal TOP e Retail operano 200 specialisti protezione che restano confermati.

Milano, 15/10/2019

LA SEGRETERIA **FABI** GRUPPO INTESA SANPAOLO

