

Nuovo Modello Organizzativo Commerciale Retail

16 Gennaio 2008



Chief Network & Sales Office

2

Figura Professionale	Driver
Finanziamento	Organizzativo (previsto in tutte le Filiali)
Risparmio e investimento	Organizzativo (previsto in tutte le Filiali)
Assicurativi	Rilevanza comparto
Transazionali	Non previsto nelle Filiali meno complesse
New Business	Rilevanza comparto
Filatelia	Rilevanza Comparto
Corr. Espr., prod. postali e posta comm.	Organizzativo (previsto in tutte le Filiali)
Tot. Specialisti comparto	723
Metodologie canale Finanziario	UP abilitati
Metodologie canale PTB	UP abilitati
Metodologie Front-End	Rilevanza Front-End
Tot. Metodologie Canale	327
RCRF	Organizzativo (previsto in tutte le Filiali)
Coordinatori di Area	Non previsto nelle Filiali meno complesse
Pianificazione commerciale e sviluppo	Organizzativo (previsto in tutte le Filiali)
Tot. Responsabili e Pianificazione	401
TOT. COMPLESSIVO	1.451



Chief Network & Sales Office