



## FILIALE DIGITALE: GLI OBIETTIVI RAGGIUNTI CON L'ACCORDO

Entriamo nel merito dell'importante Accordo "Ruoli e Percorsi professionali", sottoscritto giovedì 20 aprile u.s., valido per tutti i colleghi che lavorano nella Filiale Digitale.

Considerato che l'azienda poteva procedere unilateralmente (il CCNL in materia non prevede l'obbligo di un accordo) riteniamo l'Accordo positivo perché in primis risponde alle richieste dei colleghi, espresse nelle recenti assemblee, di avere "regole del gioco" chiare.

### 1- TRASPARENZA, ESIGIBILITÀ E VERIFICABILITÀ

Questi erano i primi obiettivi da raggiungere: per ogni collega di filiale digitale era infatti fondamentale poter conoscere i meccanismi che regolano il proprio percorso professionale.

Grazie alla trattativa tutti i "valori e indicatori" delle figure del Direttore, del Coordinatore e del Gestore Digitale sono noti e ufficiali (vedi allegato).

Tali criteri potranno essere modificati esclusivamente nel caso di ulteriore evoluzione organizzativa e in tale evenienza saranno oggetto di preventivo confronto sindacale.

### 2- NORMA DI GARANZIA CON L'ACCORDO PRECEDENTE

Vista la riorganizzazione di Filiale Digitale avvenuta nel 2022 e le novità introdotte nei criteri di calcolo era importante tutelare i percorsi in essere.

Per questo motivo è stata inserita una clausola di salvaguardia per neutralizzare eventuali effetti negativi per il personale che a dicembre 2021 era già in un percorso, di grado o di indennità. Per questi colleghi, in costanza di ruolo assegnato e nel caso in cui la nuova fascia di complessità risulti inferiore, sarà conservata sino ad aprile 2023 l'indennità percepita ovvero la maturazione al grado successivo.

### 3- MAGGIORI POSSIBILITÀ DI CRESCITA PROFESSIONALE

Con i nostri precedenti comunicati avevamo evidenziato l'importanza di tutelare meglio la professionalità dei colleghi poiché dalle prime proposte aziendali i Gestori Digitali risultavano molto penalizzati.

Abbiamo quindi chiesto di attivare nuove competenze (es: inglese) e di aumentarne i valori utili al conseguimento di un grado: **ora potenzialmente il Gestore Retail può raggiungere l'inquadramento 3A3L, mentre Affluent ed Exclusive il 3A4L.**

Per noi era importante aggiornare le "competenze e le abilitazioni" in linea con un mondo digitale in continua evoluzione. A tal fine abbiamo proposto di introdurre altre competenze quali "OFFERTA A DISTANZA TUTELA" e "AFFIANCATORI UFFICIALI" quali elementi di stimolo e riconoscimento del lavoro dei colleghi, ma non sono state accolte dalla banca.

Vedremo nei momenti di verifica quali e quante saranno le competenze realmente attivate.

Milano, 26 aprile 2023

# GESTORI DIGITALI : RETAIL - AFFLUENT - EXCLUSIVE

## come calcolare il proprio percorso professionale

1- L'azienda comunicherà ad ogni Gestore Digitale le "competenze e abilitazioni" che gli sono state attivate (ad ognuna delle quali corrisponde un punteggio, come da tabella).

COMPETENZE	FILIALE DIGITALE		FILIALE DIGITALE SPECIALIZZATA	PUNTEGGIO
	RETAIL	AFFLUENT	EXCLUSIVE	
<b>ASSISTENZA CLIENTI</b>				
ASSISTENZA CLIENTI	X	X	X	3
ISYBANK	X	X	X	2
AZIENDE RETAIL E IMPACT		X		5
PRIVATE E FIDEURAM			X	2
<b>ABILITAZIONI</b>	<b>RETAIL</b>	<b>AFFLUENT</b>	<b>EXCLUSIVE</b>	<b>PUNTEGGIO</b>
IVASS E TUTELA MIFID	X	X	X	3
	X	X	X	3
<b>COMPETENZE COMMERCIALI</b>	<b>RETAIL</b>	<b>AFFLUENT</b>	<b>EXCLUSIVE</b>	<b>PUNTEGGIO</b>
OAD CARTE (Debito)	X	X	X	2
OAD CARTE (Credito)	X	X	X	4
OAD FINANZIAMENTI	X	X	X	8
OAD INVESTIMENTI		X	X	12
<b>COMPETENZE FINANZIARIE</b>	<b>RETAIL</b>	<b>AFFLUENT</b>	<b>EXCLUSIVE</b>	<b>PUNTEGGIO</b>
AZIONI	X	X	X	3
OBBLIGAZIONI E FONDI	X	X	X	4
DERIVATI		X	X	8
<b>COMPETENZE AGGIUNTIVE</b>	<b>RETAIL</b>	<b>AFFLUENT</b>	<b>EXCLUSIVE</b>	<b>PUNTEGGIO</b>
WEBINAR	X	X	X	10
GESTIONE SOSPETTE FRODI	X	X		3
INGLESE	X	X	X	2

2- La somma dei punteggi di tutte le "competenze e abilitazioni" attivate al singolo Gestore va moltiplicata per il valore del proprio segmento di clientela assegnato, come di seguito indicato.

MOLTIPLICATORE SEGMENTO	VALORE
Clientela Retail	1,1
Clientela Affluent	1,5
Clientela Exclusive	1,8

3- Il punteggio finale corrisponde ad una "Fascia di complessità" con relativo Inquadramento.

Totale valore indicatore	Fascia complessità	Inquadramento
Da 85	A	3A4L
Da 70	B	3A3L
Da 51	C	3A3L
Da 32	D	3A2L
fino a 31,99	E	3A1L

**ESEMPIO MODALITÀ DI CALCOLO.** Gestore Exclusive a cui sono attribuite le competenze ASSISTENZA CLIENTI, PRIVATE E FIDEURAM, IVASS E TUTELA, MIFID, OAD CARTE CREDITO, OAD CARTE DEBITO, OAD INVESTIMENTI: spettano 29 punti (3+2+3+3+4+2+12) moltiplicati x 1,8 portano ad un totale di 52,2 equivalenti al grado di 3A3L.

## **COORDINATORE COMMERCIALE DIGITALE**

### **come calcolare il proprio percorso professionale**

Per il Coordinatore Commerciale Digitale gli Indicatori che attribuiscono un punteggio sono due:

- Complessità della Filiale Digitale di assegnazione;
- Somma "pesata" delle competenze e abilitazioni dei Gestori Digitali coordinati.

Se la somma dei punteggi è superiore a 66 punti scatta il Livello di complessità 4 corrispondente ad un Inquadramento del QD1.

Indicatori		
<b>complessità della Filiale Digitale di assegnazione del Coordinatore</b>	<b>Punteggio</b>	
1°	5	
2°	15	
3°	30	
4°	45	
<b>somma "pesata" delle competenze ed abilitazioni dei Gestori Digitali del Team coordinato</b>	<b>Punteggio</b>	
Da 0 a 400	15	
Da 401 a 800	30	
Da 801 a 1.200	45	
Da 1.201 a 1.500	60	
<b>Totale valore indicatori</b>	<b>Livello complessità</b>	<b>Inquadramento</b>
<b>&gt;= 66</b>	<b>4</b>	<b>QD1</b>

# DIRETTORE FILIALE DIGITALE

## come calcolare il proprio percorso professionale

Per il Direttore di Filiale Digitale gli Indicatori che attribuiscono un punteggio sono quattro, due di tipo organizzativo e due di tipo commerciale.

Indicatori organizzativi:

- Numero risorse della Filiale Digitale;
- Numero risorse dei distaccamenti.

Indicatori commerciali:

- Tipologie di Team gestiti;
- Media delle "competenze e abilitazioni" dei Gestori Digitali della Filiale Digitale.

La somma dei 4 punteggi può portare a inquadramenti dal QD1 al QD4.

Complessità organizzativa		
<b>Numero risorse della Filiale Digitale</b>	<b>Punteggio</b>	
<16	0	
16-19	5	
20-25	10	
26-35	15	
36-59	20	
>=60	25	
<b>Numero risorse dei distaccamenti</b>	<b>Punteggio</b>	
<10	0	
10-19	2	
20-29	4	
>=30	6	
Complessità commerciale		
<b>Tipologie di Team gestiti</b>	<b>Punteggio</b>	
Retail	6	
Affluent	8	
Misto	8	
Exclusive	10	
<b>Media delle competenze e abilitazioni dei Gestori Digitali della Filiale Digitale</b>	<b>Punteggio</b>	
<28	7	
28-49,99	12	
50-79,99	22	
80-80,99	25	
>=81	30	
<b>Totale valore indicatori</b>	<b>Livello complessità</b>	<b>Inquadramento</b>
>= 66	4	QD4
55 – 65,99	3	QD3
50 – 54,99	2	QD2
<50	1	QD1