



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

Teti: *di nuovo al via*

TETI – auto rilevazione delle competenze – è stata riaperta sino al 9 ottobre p.v. la possibilità di censire su teti. La Banca lo ha comunicato a tutti gli interessati tramite una mail con le informazioni necessarie per l'accesso alla procedura (attraverso #People).

TETI è uno degli elementi chiave per il raggiungimento degli indicatori che consentono l'avvio e/o il completamento del proprio percorso professionale e **per ogni figura riguarda tre specifiche aree di competenza** (vedi allegato 2 bis dell'accordo che trovi in calce per comodità).

Dall'accordo del 22/07/2020:

"aderenza professionale (rilevazione Teti in essere, avvenuta nel 2019); nel caso non sia disponibile tale rilevazione sarà preso a riferimento **il valore risultante dalla rilevazione** che sarà effettuata entro il mese di ottobre e che sarà utilizzato ai fini del calcolo della complessità con effetto dal 1° febbraio 2019 o data successiva;...."

Va da sé che l'autorilevazione è importante perché incide sul percorso professionale.

Invitiamo quindi le colleghe ed i colleghi a prestare attenzione a questo "nuovo" strumento e a seguirne gli esiti: per il percorso infatti conta "l'esito finale" cioè quanto viene confermato dal Responsabile.

Non vi devono essere forzature o distonie che vi preghiamo segnalare con urgenza al sindacalista di riferimento vista l'importanza della materia e il fatto che si tratta di strumento ancora in "sperimentazione".

Milano, 02 ottobre 2020

LA SEGRETERIA **FABI** GRUPPO INTESA SANPAOLO



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

LIVELLI COMPLESSITA'

Indicatori

1. Aderenza professionale - Rilevazione Teti delle competenze/conoscenze per ciascuna figura professionale indicata in tabella

GESTORE	AREE DI COMPETENZA/CONOSCENZA	LIVELLO ATTESO	LIVELLO ATTESO IN FASE DI IMPIANTO
Gestore Aziende Retail	customer relationship & development (gestione e sviluppo della relazione con la clientela)	4	4
	conoscenza di prodotti e servizi assicurativi	3	3
	analisi e gestione del credito	4	4
Gestore Privati	customer relationship & development (gestione e sviluppo della relazione con la clientela)	4	4
	conoscenza di prodotti e servizi assicurativi	4	3,2
	conoscenza di prodotti e servizi bancari	4	3,5
Gestore Remoto	customer relationship & development (gestione e sviluppo della relazione con la clientela)	4	4
	conoscenza di prodotti e servizi assicurativi	4	3,1
	conoscenza di prodotti e servizi bancari	4	3,5
Gestore Imprese	customer relationship & development (gestione e sviluppo della relazione con la clientela)	4	4
	conoscenza di prodotti e servizi bancari	3	3
	analisi e gestione del credito	4	4
Gestore Terzo Settore	customer relationship & development (gestione e sviluppo della relazione con la clientela)	4	4
	conoscenza di prodotti e servizi assicurativi	3	2,5
	analisi e gestione del credito	4	4
Gestore Enti	customer relationship & development (gestione e sviluppo della relazione con la clientela)	4	3,4
	conoscenza di prodotti e servizi bancari	3	3
	analisi e gestione del credito	4	3,4

Per ciascuna area di competenza/conoscenza la percentuale sotto indicata viene attribuita sulla base del calcolo tra il valore individualmente validato e il valore atteso. Nel caso in cui la differenza tra il valore atteso ed il valore medio dell'area di conoscenza posseduto dall'insieme dei Gestori che ricoprono la figura professionale sia superiore ad 1, il valore atteso è ridotto del 50% di tale differenza.

Differenza tra valore individuale validato e valore atteso	Percentuale
inf. a - 1,25	5%
da -1,25 a -0,01	10%
da 0 in su	15%