

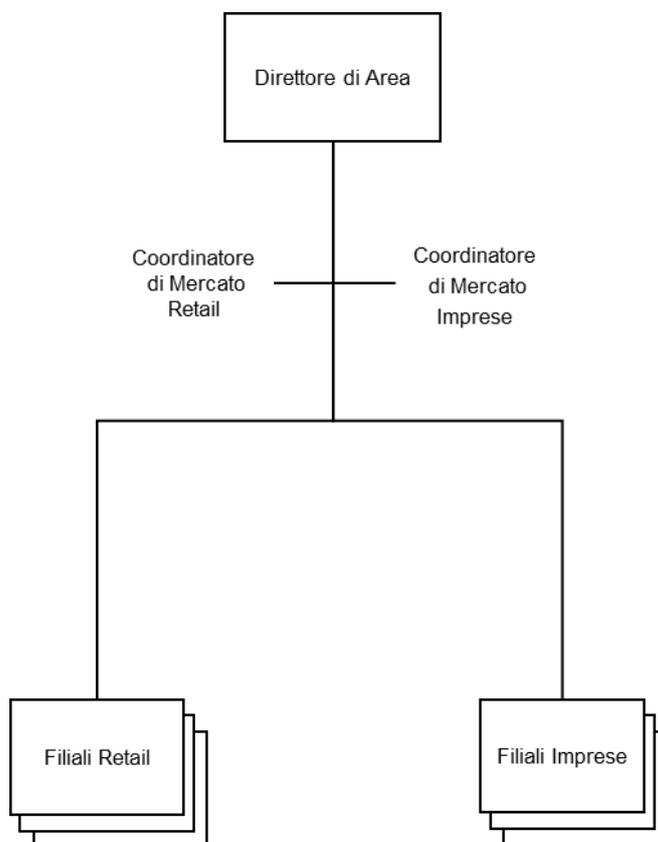
# **Funzionigramma delle Direzioni di Area della Divisione Banca dei Territori**

## INDICE

<b>ORGANIGRAMMA.....</b>	<b>3</b>
<b>FUNZIONIGRAMMA .....</b>	<b>5</b>
<b>DIRETTORE DI AREA .....</b>	<b>6</b>
<b>COORDINATORE DI MERCATO RETAIL .....</b>	<b>6</b>
<b>COORDINATORE DI MERCATO IMPRESE .....</b>	<b>7</b>

# ORGANIGRAMMA

## Direzione di Area



# **FUNZIONIGRAMMA**

## DIRETTORE DI AREA

### **Missione**

- Assicurare la creazione di valore per il Gruppo garantendo il raggiungimento degli obiettivi di conto economico ed elevati livelli di servizio alla clientela, tramite l'offerta di una gamma completa e competitiva di prodotti e servizi
- Coordinare le risorse e le strutture territoriali di competenza, assicurando un efficace ed efficiente funzionamento delle stesse, nel rispetto delle strategie definite a livello di Direzione Regionale, Divisione Banca dei Territori e Gruppo.

### **Funzioni**

- Fornire un contributo puntuale e tempestivo all'analisi del territorio di riferimento e dei comportamenti dei principali competitor, raccordandosi con le competenti strutture di Direzione Regionale
- Garantire e promuovere la diffusione delle strategie commerciali e dei piani di marketing definiti a livello centrale, raccordandosi con le competenti funzioni di Direzione Regionale
- Contribuire alla definizione del budget e dei piani commerciali per le Filiali di competenza, raccordandosi con le competenti strutture di Direzione Regionale
- Assicurare il monitoraggio dei risultati individuando, con il supporto dei Coordinatori di Mercato, le azioni correttive per il conseguimento del budget
- Esercitare i poteri e le facoltà conferiti in coerenza con le direttive di Gruppo, con il supporto delle competenti Unità della Direzione Regionale
- Definire, con il supporto dei Coordinatori di Mercato, i piani di intervento per le situazioni critiche delle Filiali di competenza e garantire la realizzazione di iniziative specifiche, favorendo la corretta diffusione delle best practice
- Presidiare le funzioni di rappresentanza sul territorio, contribuendo per quanto di competenza alla gestione delle relazioni anche con la clientela il cui rapporto commerciale è convenzionalmente attribuito ad altre funzioni/società del Gruppo.

Il Direttore di Area si avvale del Coordinatore di Mercato Private di Intesa Sanpaolo Private Banking per quanto riguarda il segmento Private.

La relazione con i clienti, ferme restando le interazioni che intercorrono mediante i canali diretti, viene curata dal Direttore di Filiale che si avvale in particolare della collaborazione dei Gestori nonché di tutto il personale della Filiale stessa.

Al Direttore di Area riportano:

## COORDINATORE DI MERCATO RETAIL

### **Missione**

- Supportare il Direttore di Area nell'attività di coordinamento commerciale delle Filiali di competenza, garantendone la visione commerciale d'insieme e facilitando l'adozione del modello di servizio previsto
- Supportare il Direttore di Area nel raggiungimento degli obiettivi di budget delle Filiali di competenza, individuando le possibili azioni correttive a copertura di eventuali gap
- Garantire supporto alle Filiali per la tempestiva e piena applicazione dei piani commerciali e di marketing relativi al perimetro di competenza e per il raggiungimento degli obiettivi di budget
- Definire le priorità di intervento verso le Filiali di competenza individuando le aree di debolezza ed i punti di forza di ciascuna Filiale e le esigenze espresse dalle stesse,

nell'ambito dei piani commerciali definiti dalle competenti strutture della Divisione Banca dei Territori, raccordandosi con l'Unità Pianificazione e Controllo di Gestione di Direzione Regionale per il perimetro di competenza.

### **Funzioni**

- Supportare il Direttore di Area nell'applicazione delle strategie commerciali, dei piani e delle iniziative di marketing definite a livello centrale, recependone le linee guida dall'Unità Pianificazione e Controllo di Gestione di Direzione Regionale
- Identificare eventuali adattamenti alla realtà locale dei piani di marketing definiti dalla Direzione Marketing della Divisione Banca dei Territori
- Identificare eventuali adattamenti ai piani commerciali, verificandoli con il supporto dell'Unità Pianificazione e Controllo di Gestione di Direzione Regionale, individuando le priorità da comunicare alle singole Filiali di competenza
- Collaborare con i Direttori di Filiale all'analisi dell'andamento gestionale e commerciale ed all'individuazione delle azioni migliorative
- Definire e condividere con i Direttori di Filiale, nell'ambito degli incontri periodici in Filiale, un piano di azioni concrete per il raggiungimento degli obiettivi commerciali e reddituali, monitorandone l'effettiva realizzazione assicurando l'attuazione delle azioni correttive individuate a copertura di eventuali gap
- Assicurare supporto e collaborazione ai Direttori di Filiale per favorirne la crescita professionale e l'efficace interpretazione del ruolo
- Diffondere il metodo di lavoro e supportare i Direttori di Filiale nella sua applicazione, anche attraverso l'individuazione delle best practice interne
- Attivare e coinvolgere il Coordinamento Territoriale Prodotti della Direzione Regionale per le esigenze di approfondimento specialistico evidenziate dalle Filiali.

Il Coordinatore di Mercato Retail esercita le proprie funzioni con riferimento alle Filiali Piccole, Medie e Grandi e agli Sportelli Distaccati della Direzione di Area.

## **COORDINATORE DI MERCATO IMPRESE**

### **Missione**

- Supportare il Direttore di Area nell'attività di coordinamento commerciale delle Filiali rientranti nel perimetro di competenza, garantendone la visione commerciale d'insieme e facilitando l'adozione del modello di servizio previsto
- Supportare il Direttore di Area nel raggiungimento degli obiettivi di budget delle Filiali di competenza, individuando le possibili azioni correttive a copertura di eventuali gap
- Garantire supporto alle Filiali per la tempestiva e piena applicazione dei piani commerciali e di marketing relativi al perimetro di competenza e per il raggiungimento degli obiettivi di budget
- Definire le priorità di intervento verso le Filiali di competenza individuando le aree di debolezza ed i punti di forza di ciascuna Filiale e le esigenze espresse dalle stesse, nell'ambito dei piani commerciali definiti dalle competenti strutture della Divisione Banca dei Territori, raccordandosi con l'Unità Pianificazione e Controllo di Gestione di Direzione Regionale per il perimetro di competenza.

### **Funzioni**

- Supportare il Direttore di Area nell'applicazione delle strategie commerciali, dei piani e delle iniziative di marketing definite a livello centrale, recependone le linee guida dall'Unità Pianificazione e Controllo di Gestione di Direzione Regionale
- Identificare eventuali adattamenti alla realtà locale dei piani di marketing definiti dalla Direzione Marketing della Divisione Banca dei Territori

- Identificare eventuali adattamenti ai piani commerciali, verificandoli con il supporto dell'Unità Pianificazione e Controllo di Gestione di Direzione Regionale, individuando le priorità da comunicare alle singole Filiali di competenza
- Collaborare con i Direttori di Filiale all'analisi dell'andamento gestionale e commerciale ed all'individuazione delle azioni migliorative
- Definire e condividere con i Direttori di Filiale, nell'ambito degli incontri periodici in Filiale, un piano di azioni concrete per il raggiungimento degli obiettivi commerciali e reddituali, monitorandone l'effettiva realizzazione assicurando l'attuazione delle azioni correttive individuate a copertura di eventuali gap
- Assicurare supporto e collaborazione ai Direttori di Filiale per favorirne la crescita professionale e l'efficace interpretazione del ruolo
- Diffondere il metodo di lavoro e supportare i Direttori di Filiale nella sua applicazione, anche attraverso l'individuazione delle best practice interne
- Attivare e coinvolgere il Coordinamento Territoriale Prodotti della Direzione Regionale per le esigenze di approfondimento specialistico evidenziate dalle Filiali.

Il Coordinatore di Mercato Imprese esercita le proprie funzioni con riferimento alle Filiali Imprese e ai Moduli Distaccati Imprese della Direzione di Area.