

1

Consegnato alle OO.SS. il 31/10/2012

Progetto Specialisti Commerciali Promotori Finanziari

Ottobre 2012



Mercato Privati

Posteitaliane

Obiettivo del progetto

Realizzare una rete specialistica di **Specialisti Commerciali Promotori Finanziari (SCPF)** che consenta di rafforzare il presidio del mercato e sviluppare tutte le opportunità di crescita relative al segmento **RETAIL**.

Benefici



✓ Proposizione di **soluzioni specializzate e personalizzate** sulla base delle esigenze del cliente

✓ Fidelizzazione del cliente mediante un **rapporto diretto e un'assistenza continua**

✓ **Maggior presidio territoriale** grazie alla possibilità di contattare il cliente al di fuori delle sedi aziendali



Mercato Privati

Posteitaliane

Principali attività previste

L'attività della rete specialistica sarà **focalizzata** prevalentemente sullo sviluppo della **Clientela Prospect**.

In particolare, tra le attività si prevede:

- ✓ l'analisi delle esigenze del cliente per proporre le migliori opportunità di investimento sulla base del portafoglio prodotti offerto;
- ✓ supporto ed assistenza per la fase di sottoscrizione del contratto;
- ✓ supporto costante al cliente, anche monitoraggio e il feed-back sui risultati degli investimenti effettuati.

Portafoglio prodotti

Prodotti di risparmio, investimento e assicurativi (Fondi Comuni di Investimento, Obbligazioni, Polizze Ramo I e Ramo III, Previdenza ecc.), con particolare focus sulla gamma Fondi Bancoposta.



Mercato Privati

Posteitaliane

Aspetti organizzativi e ambiti di intervento

Aspetti organizzativi

Assetto organizzativo → inserimento in ambito Commerciale Privati di AT* e dipendenza funzionale dalla funzione Commerciale Privati di MP

Allocazione Fisica → per la fase di avvio è prevista nelle sedi di Area Territoriale principali e distaccate.

Livello professionale → livello B.

Risorse coinvolte nella sperimentazione → previsti entro il primo semestre 2012 circa 50 Specialisti Commerciali Promotori Finanziari.

Aree di riferimento → la sperimentazione sarà avviata in fase test nelle 9 AT.

Ambiti di intervento

Obiettivi → assegnazione di un budget integrativo rispetto a quello della/e Filiale/i di riferimento.

Sistema di incentivazione → incentivi legati prevalentemente ai risultati conseguiti

Portafoglio Clienti → definizione del portafoglio clienti da assegnare agli Specialisti Commerciali Promotori Finanziari.

Formazione → definizione percorsi di formazione mirati.

Abilitazioni necessarie → avvio delle procedure per l'iscrizione all'albo dei Promotori Finanziari ed alla sez. E del registro ISVAP (per la vendita fuori sede di prodotti assicurativi).



* La collocazione organizzativa degli SCPF indicata nel presente documento è relativa alla fase di sperimentazione

Posteitaliane

Avanzamento ottobre 2012



15 risorse già inserite sul ruolo di cui:

- 12 risorse interne (provenienti da SCCR/idei al job posting)
- 3 assunzioni da mercato esterno

Altri 10 ingressi da mercato esterno sono programmati per il mese di novembre



Avviata procedura per l'iscrizione alla sez. E del registro ISVAP (per la vendita fuori sede di prodotti assicurativi) e, ove necessario, per l'iscrizione all'Albo dei Promotori Finanziari



Previsto l'avvio, in via sperimentale, di un sistema di incentivazione dedicato per i mesi di novembre e dicembre



Avviati, per le risorse già individuate, percorsi di formazione dedicati con focus su temi normativi e deontologia professionale



Mercato Privati

Posteitaliane