

INCONTRO TRIMESTRALE AREA VERONA E VICENZA

Il giorno 16 dicembre u.s. si è svolto l'incontro trimestrale con la Direzione Regionale e le Relazioni Industriali, presenti il Responsabile del territorio commerciale retail Alfano, la Responsabile della Gestione del Personale Cristina Brannetti e per le Relazioni Industriali Antonella De Marchi....



INCONTRO TRIMESTRALE AREA VERONA E VICENZA

Il giorno 16 dicembre u.s. si è svolto l'incontro trimestrale con la Direzione Regionale e le Relazioni Industriali, presenti il Responsabile del territorio commerciale retail Alfano, la Responsabile della Gestione del Personale Cristina Brannetti e per le Relazioni Industriali Antonella De Marchi.

Il Dr. Alfano ha evidenziato come l'andamento del terzo trimestre presenta un recupero nel corso del periodo a fronte però di alcuni rischi e causa della riduzione del margine di interesse.

L'andamento dell'Area Verona e Vicenza, in linea con quello delle altre Aree della Regione, si è invece basato sul 10% rispetto al budget complessivo, con la seguente articolazione tra i vari settori commerciali:

Totale	10%
Personale	15,0%
Imprese	15,0%

Come si può evincere dai dati, il risultato delle imprese è quello maggiormente in sofferenza anche in considerazione del peso delle stesse oltre il 50%, nel Termino a forte recupero compensativo. Tale risultato, invece, si ritrova nei complessivi indicatori con il settore dei servizi in forte sviluppo e con il risultato Personale in maggior crescita grazie ai risultati positivi del risparmio gestito.

Alcune note sulla crisi e stato ribadito che il punto centrale per l'andamento della qualità dei servizi rimane l'applicazione del metodo commerciale dove il ruolo del Direttore (di filiale e di area) diventa determinante per raggiungere i risultati del punto.

Rispetto alla performance del secondo trimestre, in particolare nella zona di Vicenza, anche in considerazione della vicenda in corso nelle altre banche concorrenti nonché nella provincia, è stato ribadito che la Banca di Rapimento punta sulla solidità patrimoniale per offrire ai particolari le migliori performance ed i depositi, sempre in linea però con le politiche nazionali rispetto alla crescita opportuna commerciale che potrebbe essere in questi giorni. Come per i risultati di gestione una politica di attenzione nei confronti delle imprese, anche rispetto alla liquidità presente nel mercato, che nel 2015 non è ancora colta.

Ci sono sottolineati però come il metodo commerciale, anche in quest'Area, opera viene diverso in livello gestionale e rispetto ad appuntamenti e talvolta il commerciale stesso questa dichiarazione della Direzione circa l'importanza di preparare qualitativamente l'offerta commerciale, in particolare in questo momento di forte difficoltà nei confronti del sistema bancario da parte della clientela, soprattutto nel territorio Personale.

Come per il ruolo del Direttore si ritiene ad un nuovo controllo della agende, senza dare nessun supporto ai primi nelle attività di preparazione degli incontri con i clienti.

Infine, la Direzione personale (Brannetti) e risultati sul mercato rispetto al "miglioramento" che, come dichiarato dal vertice del Gruppo, devono dare corso ad una corretta applicazione del metodo commerciale.

PARTI TIRATE

Sono 299 i contratti a parti base in essere nella rete L'aspettativa dell'Area di Verona e Vicenza, pari al 14% del totale dell'aspettativa (20% presso DGA, 10% presso IFI, presso nell'Area). La parte del piano strategico del mercato dei contratti, con 6 anni in concessione di garanzia ed i risultati a 2015, mentre sono 5 (da cui 3 percento di personale lungo mercato) le domande in attesa di accoglimento al 31 ottobre.

[CLICK QUI PER I DETTAGLI](#)