

Evoluzione sale finanziamento

16 Aprile 2014

Posteitaliane



Gli attuali scenari di mercato, come noto, hanno progressivamente comportato una riduzione del ricorso al credito da parte dei clienti, con particolare riferimento al mutuo per l'acquisto delle prime abitazioni.

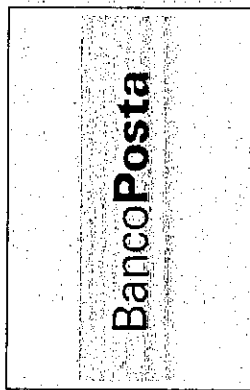
In tale contesto, è necessario minimizzare gli impatti relativi alla diminuzione della vendita di prodotti/servizi di finanziamento, compensando il calo dei ricavi anche attraverso il potenziamento e la diversificazione della rete commerciale.

A tale proposito, le sale consulenza finanziamento, verranno progressivamente trasformate in sale generaliste, cioè "Sala Consulenza Finanziaria", fermo restando la disponibilità in tali sale anche dei prodotti di finanziamento attualmente commercializzati.

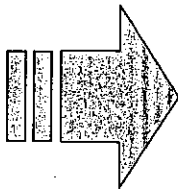


Il nuovo modello di UP

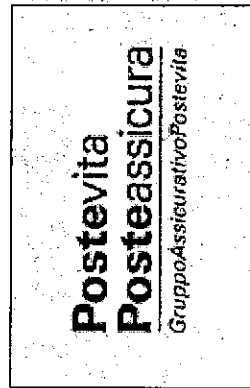
OGGI



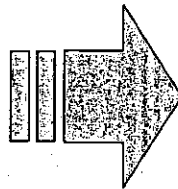
Sale Finanziamento



Sala Finanziaria

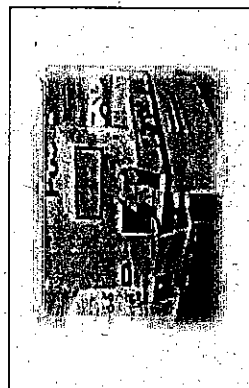


Sala Assicurativa



Sala Finanziaria

+



Corner PosteAssicura



Posteitaliane

DOMANI

Analisi UP con sala finanziamento

4

In vista della riconversione delle sale finanziamento in sale finanziarie e delle attività che verranno assorbite dai Corner PosteVita e PosteMobile è stata effettuata un'analisi sui 585 UP con sala finanziamento, finalizzata a verificare se:

- la presenza di una ulteriore sala generalista risulti coerente con la base clienti dell'UP e le potenzialità di mercato
- La sala vada riconvertita nell'attuale assetto (copertura in entrambi i turni di apertura dell'UP) o vada assicurata la copertura esclusivamente nella fascia oraria di maggior afflusso della clientela (turno antimeridiano)
- La presenza di potenziale commerciale per l'attivazione della prima sala consulenza o per il potenziamento del numero di specialisti in UP limitrofi



Posteitaliane

Risultati analisi: impatti su risorse e sale consulenza

5

894 confermati su stesso UP

(per riconversione sala finanziamento in finanziaria/copertura posizioni specialistiche vacanti in sala già autorizzata nello stesso UP)

91 ricollocabili su base volontaria (di cui circa 30 nello stesso comune/entro 10 km) su ruoli commerciali

1.002 Specialisti Consulenti finanziamento (consistenza Teste Intere marzo 2014)

Le restanti 24 risorse, in assenza della volontarietà continueranno ad operare come SCF in sala finanziaria su stesso UP in attesa di soluzioni di ricollocazione coerente su stesso comune/comuni limitrofi

| | |
|--------------------------------------------------------------------------------|----|
| Nuove sale finanziarie autorizzate | 33 |
| Attivazione sala già esistente nel turno pomeridiano (inserimento specialisti) | 10 |



Posteitaliane

Revisione obiettivi UP con sala

Gli obiettivi di incentivazione sono stati rivisti in coerenza con l'evoluzione della rete; pertanto, a partire dal II trimestre 2014 (1° Aprile), tutti gli Specialisti Consulenti dell'UP (Finanziari ed ex Finanziamenti) parteciperanno al Sistema di Incentivazione Base II Trimestre 2014 con lo stesso set di prodotti

| PRODOTTI PRINCIPALI | IL PRODOTTO | Indicatore | LIVELLI MINIMI DI VALORIZZAZIONE CREDITI | LIVELLI MASSIMI DI VALORIZZAZIONE CREDITI |
|----------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------|------------------------------------------|-------------------------------------------|
| | | | | |
| PRODOTTI A SUPPORTO | Raccolta netta totale Risparmio | € | 90% | 160% |
| | Investimenti: Obbligazioni + Ramo I (incluso PF Mutuale a premi ricorrenti e PF Da Grande) + Ramo II + MultiRamo + Fondi RL + Posta Previdenza Valore | raccolta netta | 90% | 160% |
| | Finanziamenti (Prestiti Personale + Finanziamento + Cessione V + Mutua) | raccolta lorda | 90% | 160% |
| PRODOTTI A SUPPORTO | Posta Previdenza + Posta Futuro Mutuale a premi ricorrenti + PF Da Grande + Danesi + CFI | erogato | 90% | 160% |
| | Conto Retail (aperture nette) + Conto In Proprio (aperture nette) | numero | 90% | 160% |
| | SAI Postemobile (piani a consumo + piani a canone) | numero | 90% | 160% |
| SOGLIA DI ACCESSO SUL SET "PRINCIPALE" | | | 270 | |
| SOGLIA DI ACCESSO SUL SET "A SUPPORTO" | | | 270 | |

Tutti gli specialisti assegnati concorrono all'obiettivo dell'UP



Posteitaliane