Posteitaliane

Mercato Business e PA
Offerta Fuori Sede - Vendita prodotti finanziari

Adeguamento normativo alle Disposizioni di Vigilanza Banca d'Italia

Informativa alle OO.SS.

Ottobre 2015

Le **Disposizioni di Vigilanza di Banca d'Italia** (terzo aggiornamento del 27 maggio 2014 alla Circolare della Banca d'Italia del 17 dicembre 2013, n° 285) **hanno introdotto nuove Disposizioni di Vigilanza per BancoPosta** (Parte IV, Capitolo I), che definiscono le modalità per l'**attività di vendita fuori sede per i prodotti/servizi in ambito finanziario**.

*«Poste può avvalersi - oltre che dei soggetti esterni abilitati secondo la relativa disciplina - di **proprio personale specializzato e adeguatamente formato, che non sia contemporaneamente adibito ad attività diverse da quelle di Bancoposta** (ivi incluse, quindi, le attività del servizio postale).» Fa eccezione l'attività di incasso di bollettini postali, che può essere affidata a personale di Poste adibito al servizio postale».*

Come si evolve il modello

Al fine di ottemperare alle disposizioni normative in materia sono state **individuate delle figure specialistiche** che assicureranno la proposizione e la vendita dei prodotti/servizi afferenti il comparto in oggetto.

In particolare, in ambito **Mercato Business e PA** sono state identificate **specifiche risorse**, alle dipendenze delle Aree Territoriali che:

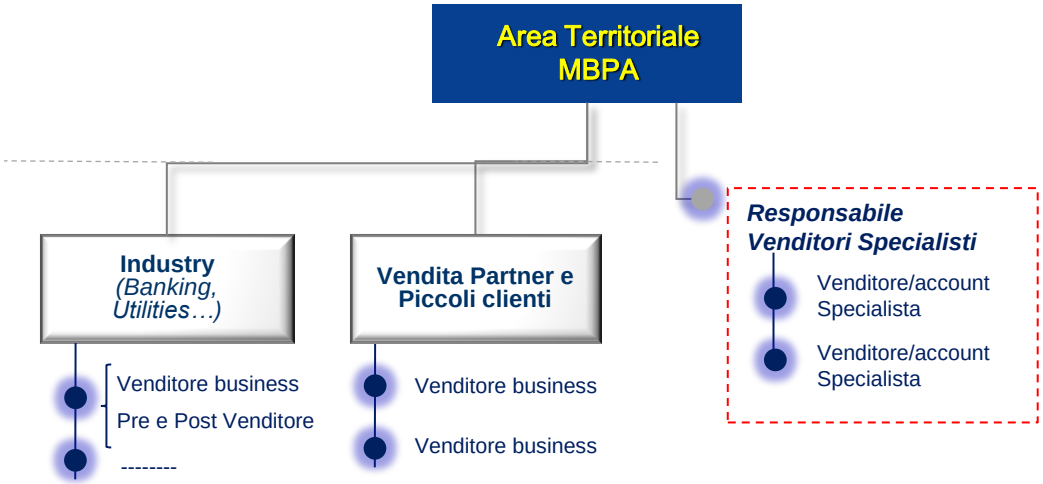
- affiancheranno i venditori business nella gestione della relazione con i clienti in portafoglio per quanto riguarda i prodotti/servizi finanziari;
- assicureranno lo sviluppo del business di competenza attraverso attività di proposizione, consulenza e vendita dei prodotti/servizi in ambito;
- saranno responsabili della gestione delle varie fasi del processo di negoziazione, elaborando offerte standard e contribuendo alla definizione di offerte customizzate ove necessario.

Forza Vendita specialistica - Dimensioni

MERCATO BUSINESS e PA → **35 Risorse di cui 5 responsabili* (uno per ogni ATMBPA)**

Figure	Num.	Liv. Inquadr.	Target Clienti
Venditori Specialisti	13	A1	Grandi e Medi Clienti Industry e PAC
Account Specialisti	17	A2	Piccoli Clienti e Small PAL
Responsabili Venditori Specialisti*	5	A1	-

Le figure specialistiche seguiranno target di clientela differenti (grandi, medi e piccoli clienti) per garantire una miglior focalizzazione sulla clientela target di riferimento.



Presenza di venditori specialisti nelle Aree Territoriali

Area Territoriale MBPA	N risorse
CENTRO NORD	7
LOMBARDIA NORD OVEST	12
NORD EST	5
CENTRO	5
SUD	6
	35

** I Responsabili oltre a coordinare i venditori specialisti svolgono comunque attività di proposizione/vendita commerciale*