



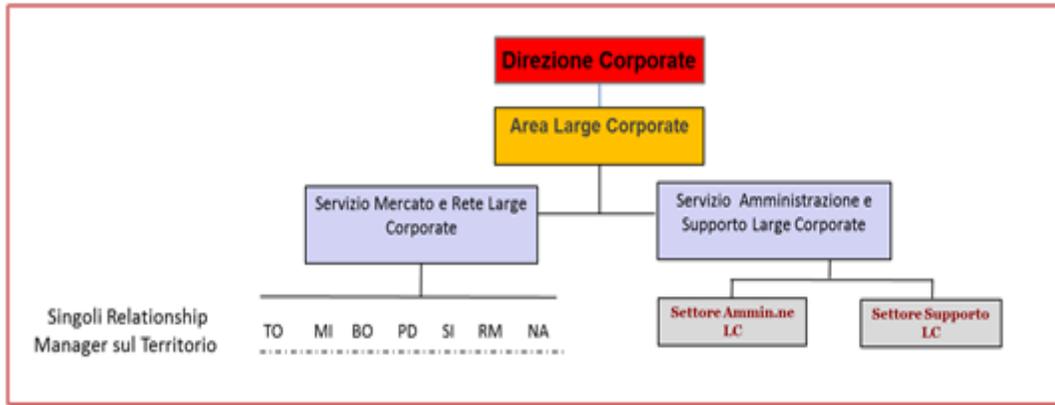
**MONTE  
DEI PASCHI  
DI SIENA**  
BANCA DAL 1472

**Incontro OO.SS.  
Revisione Modello Distributivo  
Corporate**

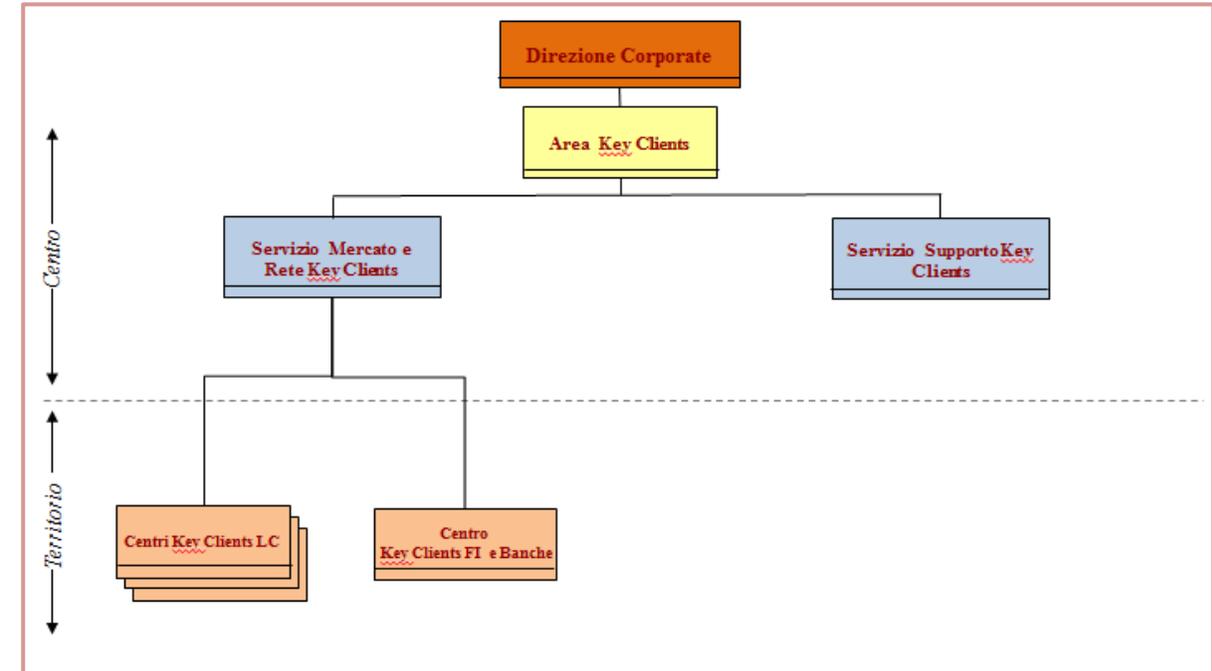
# Evoluzione MdS Key Clients - Large Corporate e Financial Institution

In estrema sintesi, il nuovo Modello di Servizio in fase di implementazione, senza apportare modifiche agli attuali criteri di segmentazione, prevede la migrazione dal Segmento Corporate Top (in fase di eliminazione) o PMI attuale di ca. 1.300 ndc, in armonia con la revisione delle Aree Territoriali e in logica di semplificazione/razionalizzazione delle Filiere Commerciali

AS IS



TO BE



Il numero complessivo dei clienti passerà da circa 1.400 a circa 2.750 (ca. 700 gruppi) che saranno seguiti da 4 Centri Specialistici distribuiti sul territorio, sempre con riporto all'Area Key Clients della Direzione Corporate.

# Disclocazione Territoriale Centri Key Clients

Centro KC Nord Ovest					
Struttura Centro					
Gruppi	Num NDC	Sede Principale	Resp.le	RM	Assist KC
223	657	MILANO	1	8	5

Centro Financial Istitution					
Struttura Centro TO BE					
Gruppi	Num NDC	Sede Principale	Resp.le	RM	Assist KC
77	606	MILANO	1	4	2



Centro KC Nord Est Emilia e Marche					
Struttura Centro					
Gruppi	Num NDC	Sede Principale	Resp.le	RM	Assist KC
224	738	PADOVA	1	9	6

Centro KC Sud					
Struttura Centro					
Gruppi	Num NDC	Sede Principale	Resp.le	RM	Assist KC
160	756	ROMA	1	8	5

## Criteri di Dimensionamento

**Centri LC:** 3 (MI, PD, RM ) ciascuno con circa 8/9 RM - **Centro FI:** 1 (MI) con 4 RM

**Portafoglio LC :** circa 20 Gruppi (pari a circa 80 ndc) - **Portafoglio FI:** circa 120 ndc

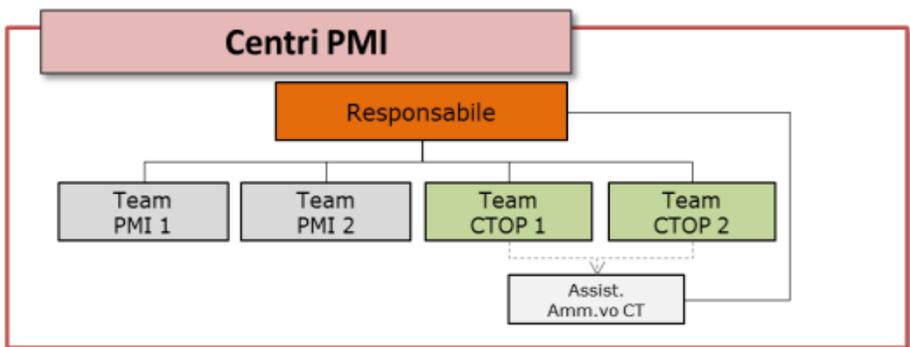
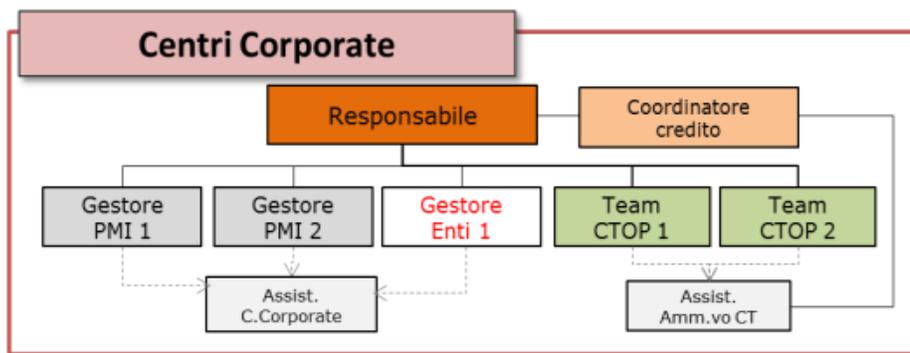
**Relationship Manager:** ogni portafoglio sar  seguito da 1 RM dedicato

**Assistenti Amministrativi:** 1 Assistente ogni 2 RM a riporto gerarchico e funzionale del Responsabile del Centro Key Clients

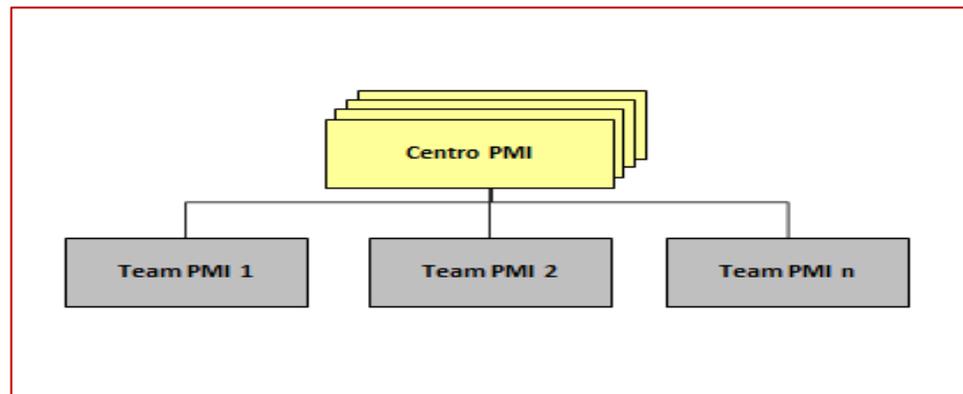
# Evoluzione MdS Corporate – PMI

Il nuovo Modello di Servizio in fase di implementazione, prevede la razionalizzazione delle attuali strutture di coverage commerciale e l'armonizzazione delle filiere organizzative di rete, con definizione di un unico modello organizzativo di Centro, con standardizzazione di ruoli, responsabilità e livello di portafogliazione in coerenza con gli indirizzi strategici di politica creditizia e la razionalizzazione del numero complessivo dei Centri PMI. In sintesi l'implementazione prevede il mantenimento dei soli **TEAM GESTIONALI** (1 Preposto e 1 Addetto per ogni Team) specializzati per politica creditizia.

AS IS



TO BE



**Complessivamente**

**DTC:** 14

**Centri PMI:** 84

**Team:** 418

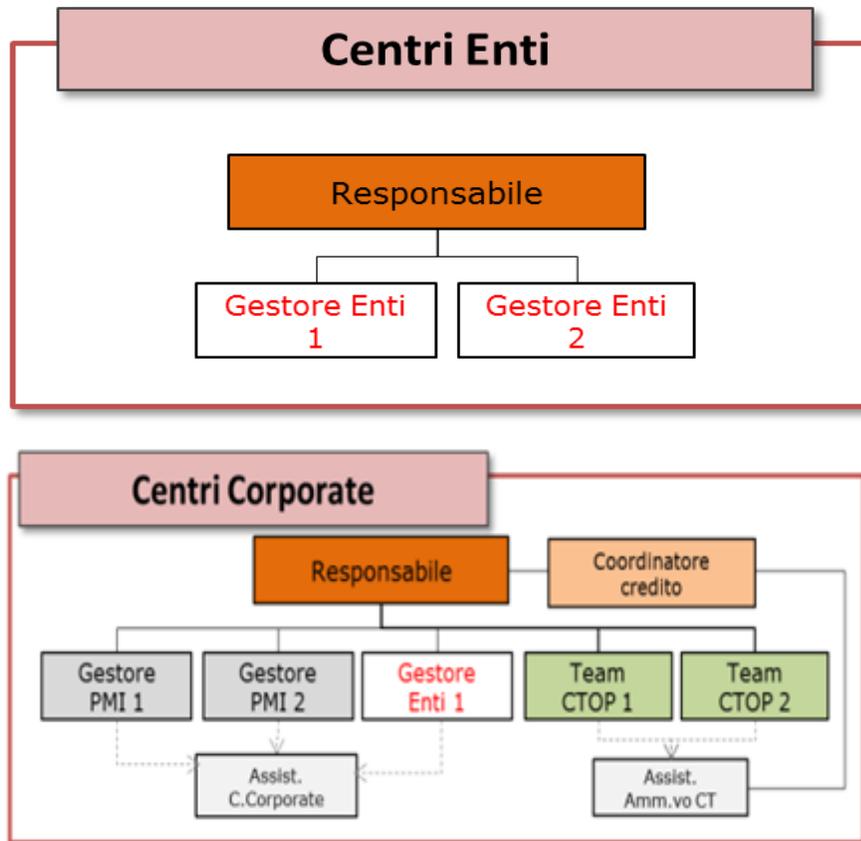
**Perimetro Clientela:** Sostanzialmente inalterato al netto dei trasferimenti vs. segmento Key Clients

**Criteri di Portafogliazione:** c.a. 100 ndc per Team in media, ponderata per la pesatura delle singole posizioni anche in funzione della classificazione creditizia (Sviluppo - Riqualficazione)

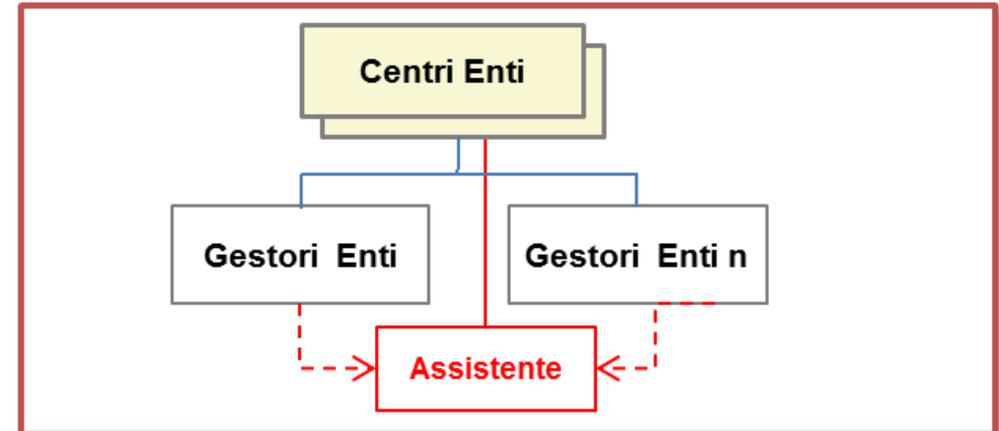
# Evoluzione MdS Corporate – Enti

Il nuovo Modello di Servizio in fase di implementazione, prevede la revisione dei Centri Enti, la definizione di un unico modello organizzativo, con standardizzazione di ruoli, responsabilità e livello di portafogliazione e la razionalizzazione del numero complessivo di Centri Enti. In sintesi l'implementazione di un **Unico Modello** di Centro Enti a livello nazionale con l'individuazione dei seguenti Ruoli: 1 Responsabile, Gestori Portafogliati e 1 Assistente ogni 2 Gestori

AS IS



TO BE



Compressivamente

**DTC:** 14

**Centri Enti:** 22

**Gestori:** 92      **Assistenti:** 54

**Perimetro Clientela:** Sostanzialmente inalterato

**Criteri di Portafogliazione:** c.a. 90 ndc per Gestore in media, ponderata per la pesatura delle singole posizioni in funzione della sottosegmentazione (PA, PU, Terzo Settore)



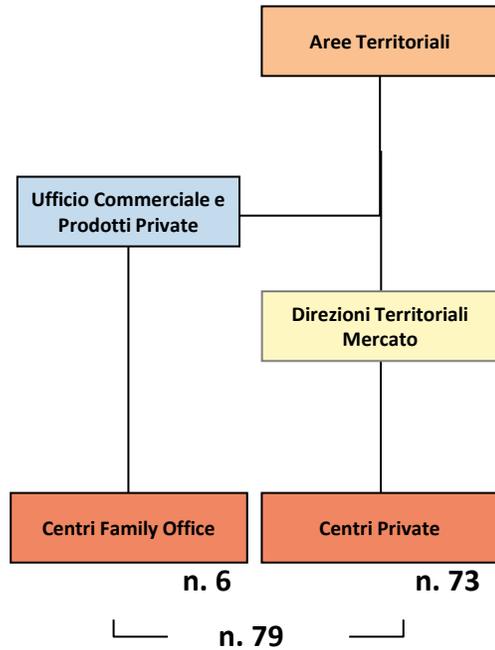
**MONTE  
DEI PASCHI  
DI SIENA**  
BANCA DAL 1472

## **Nuovo modello Wealth Management**

Direzione Wealth Management

# Nuovo Modello Wealth Management: gli interventi in sintesi

## As is



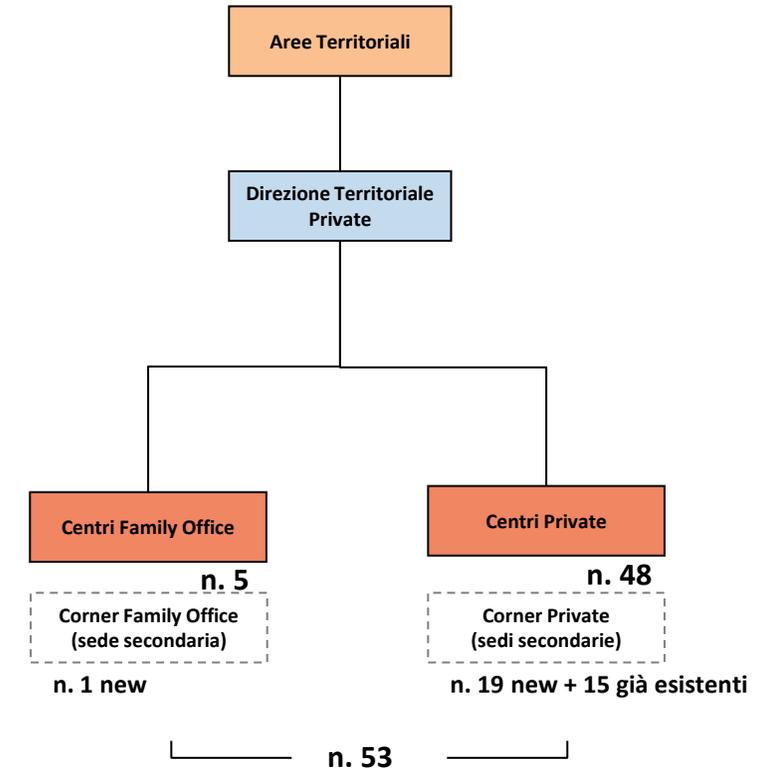
## Interventi organizzativi

- **Riduzione del numero di Centri Private e Family Office** che potranno avere dei distaccamenti (c.d. “Corner Private”). I **Centri Private** attuali passeranno **da 73 a 48** con 19 Corner Private ed i **Centri Family Office** passeranno **da 6 a 5** con 1 Corner
- **Ridenominazione degli attuali Ruoli** dei Centri Private e dei Centri Family Office, che saranno coordinati da un Branch Manager, al quale non verranno assegnati clienti. Nei **Centri di dimensioni medio/grandi** (minimo 8 Risorse) i Private Banker saranno organizzati in logica di team, con il coordinamento operativo di un **Team Manager**, a sua volta portafogliato al pari dei Private Banker
- Introduzione, all’interno dei Centri Family Office, dello “Specialista Wealth Management”, a diretto riporto del Branch Manager

**Nessun impatto in termini di:**

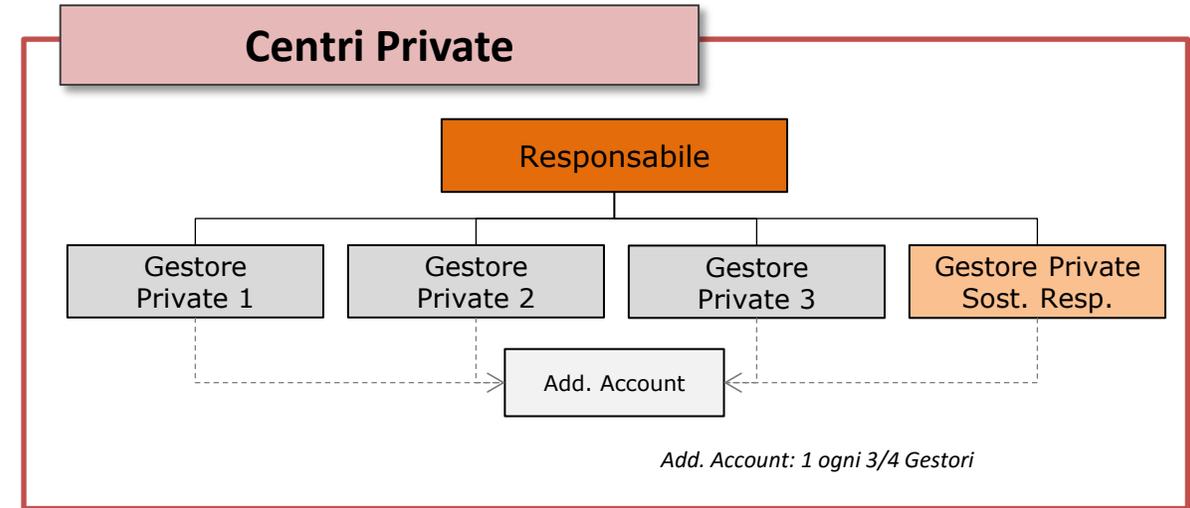
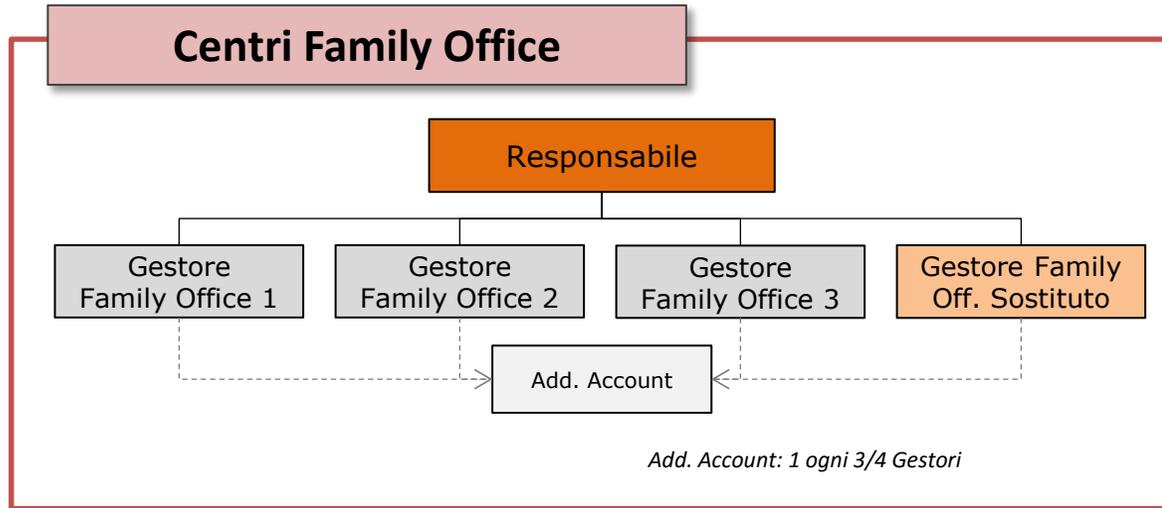
- **Portafogliazione**
- **variazioni di organico**

## To be



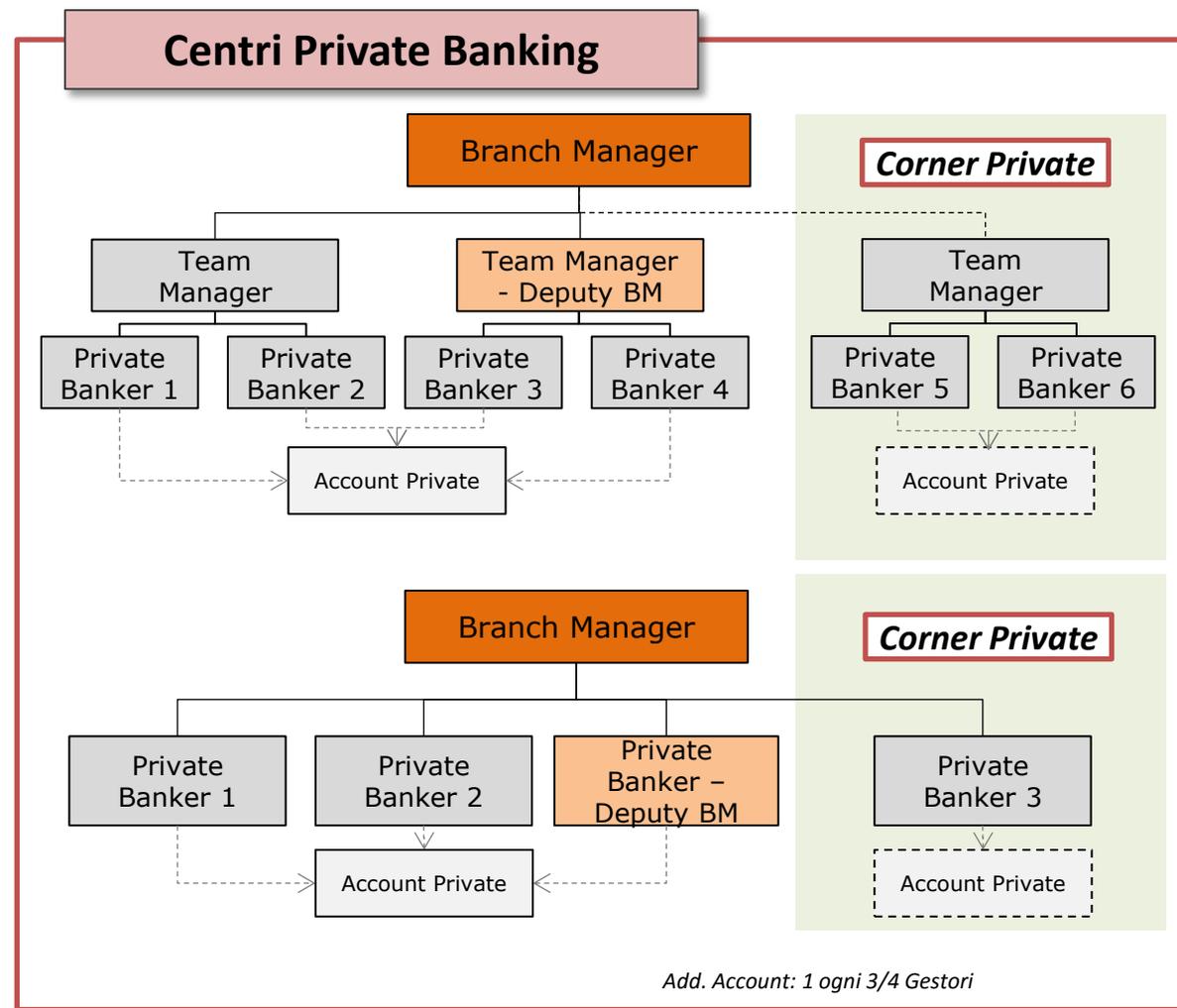
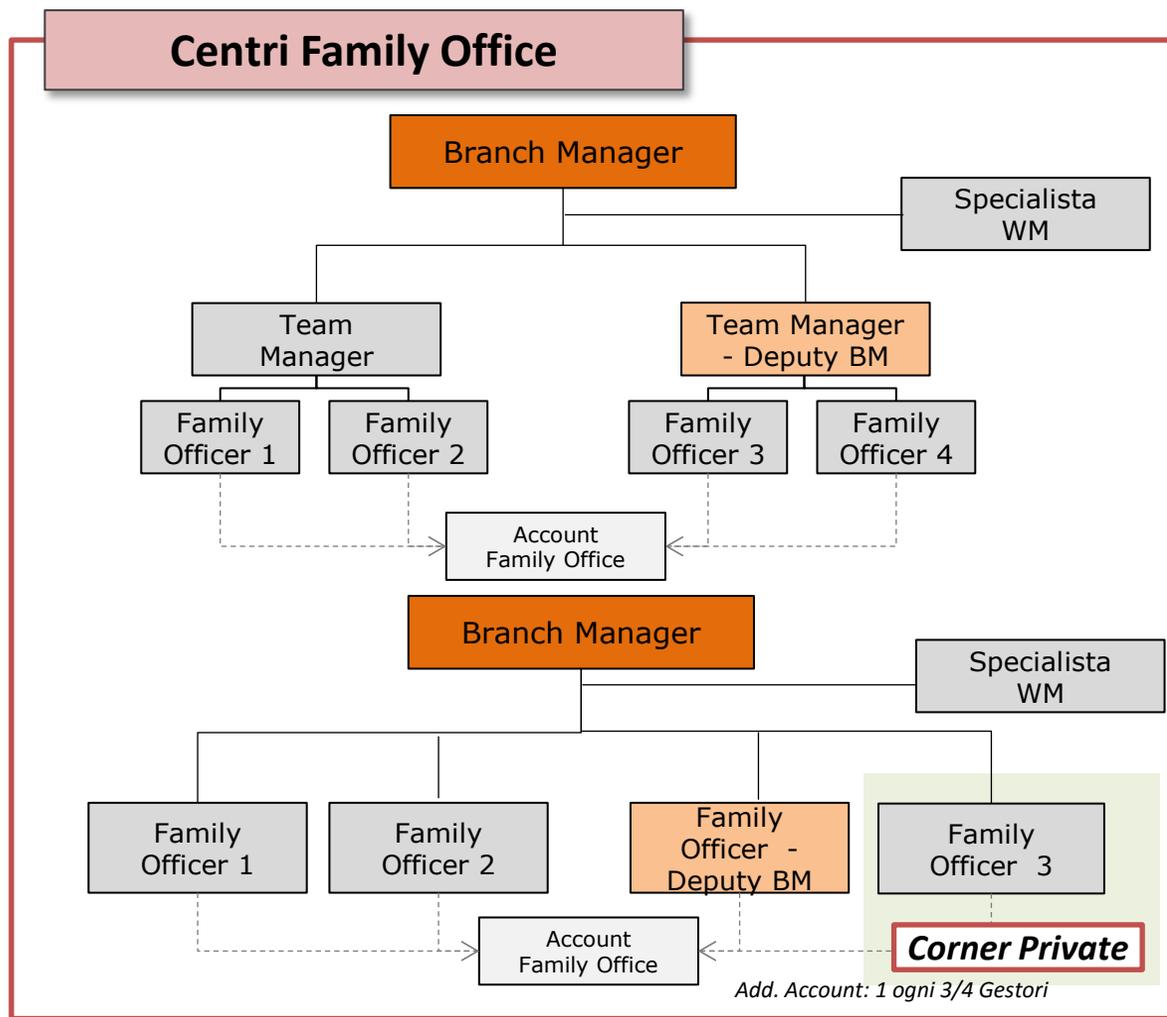
# Evoluzione Centri Private/Family Office – Struttura Organizzativa As Is

Il Coverage del mercato Private/Family Office è ad oggi effettuato con due tipologie di strutture organizzative (Centri Private e Centri Family Office), che presentano ruoli, dimensionamenti e criteri di portafogliamento differenti



# Evoluzione Centri Private/Family Office – Struttura Organizzativa To Be

Il Coverage del mercato Private/Family Office sarà effettuato con due tipologie di strutture organizzative (Centri Private e Centri Family Office), che presentano ruoli, dimensionamenti e criteri di portafogliazione differenti. I Centri di dimensioni medio-grandi (più di 8 risorse) saranno articolati in team.



## Come cambiano i ruoli nel WM: AS IS vs TO BE

AS IS	
Struttura	Ruolo
Centro Private	Resp. Centro Private
	Gestore Private
	Gestore Private Sost. Resp
	Add. Account Private
Centro Family Office	Resp. Centro Family Office
	Gestore Centro Family Office
	Gestore Centro Family Office Sost. Resp
	Add. Account Private

TO BE	
Ruolo	Attività
Branch Manager	Rinominato
Private Banker	Rinominato
Private Banker - Deputy Branch Manager	Rinominato
Account Private	Rinominato
Team Manager	Nuovo
Team Manager - Deputy Branch Manager	Nuovo
Branch Manager	Rinominato
Family Officer	Rinominato
Family Officer - Deputy Branch Manager	Rinominato
Account Family Office	Rinominato
Team Manager	Nuovo
Team Manager - Deputy Branch Manager	Nuovo
Specialista Wealth Management	Nuovo