

AVVIO PROCEDURA EX ART. 15 CCNL

Riorganizzazione UCCB

Milano, 17.9.2009

Nuovo assetto organizzativo – Contesto e razionali

■ Contesto

- In relazione al progetto di integrazione CIB l'intero assetto corporate è stato rivisto secondo I principi fondamentali della struttura CIB:
 - Netta separazione della Rete Commerciale dalle Fabbriche Podotto
 - Approccio a matrice per il monitoraggio e la rendicontazione: vista geografica e per prodotto

■ Razionali

1

Prossimità

Maggiori poteri alle strutture territoriali per rafforzare la prossimità al cliente e la sua centralità

2

Semplificazione

Semplificazione della catena di comando con l'eliminazione di un livello intermedio e lo snellimento delle Filiali/Dipendenze al fine di migliorare l'efficienza e l'efficacia

3

Specializzazione

Specializzazione dei portafogli in base al segmento per meglio rispondere alle esigenze dei clienti

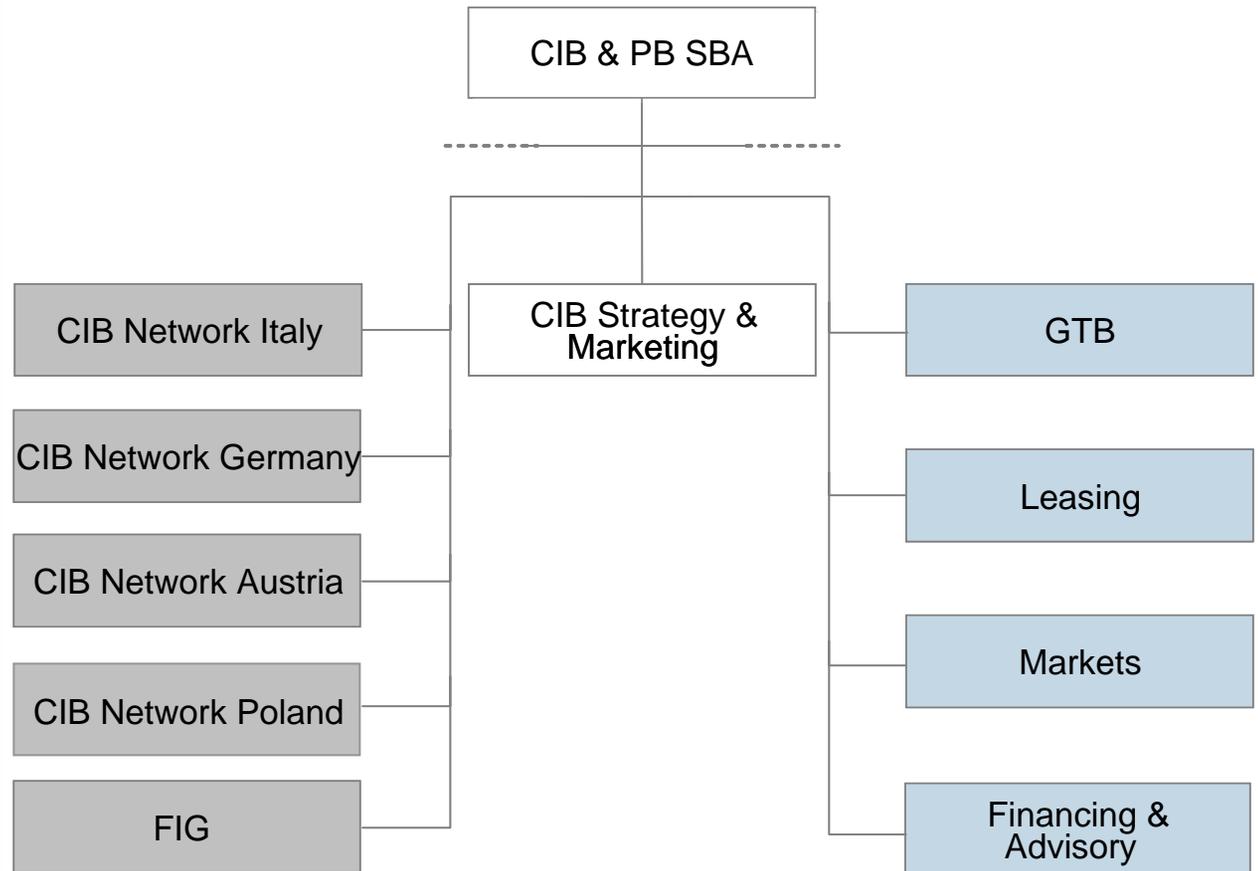
CIB – Razionali e struttura

■ Unità did Coverage
■ Fabbriche prodotto

Razionali

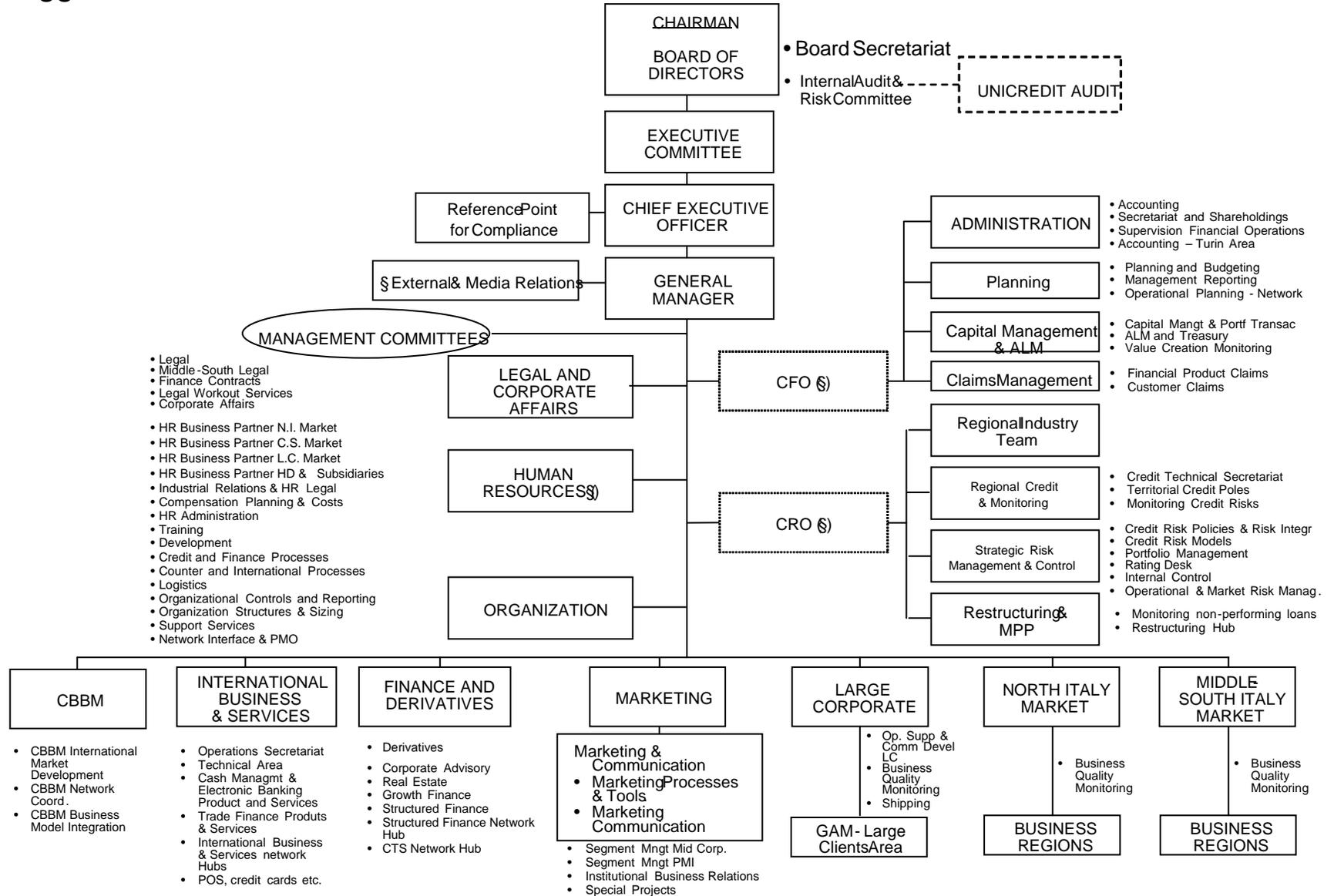
- Netta separazione tra Fabbriche Prodotto e Rete Commerciale
- Approccio a matrice per i riporti manageriali: vista per prodotto e per Rete di Vendita
- Unità strategiche e di marketing centralizzate:
 - identificare/chiarire le strategie a medio lungo termine
 - validare le tattiche a breve termine e monitorare le performance commerciali
 - Assicurare omogeneità di approccio al Business
- Centralizzazione delle Competence Line a livello CIB SBA per sfruttarne l'efficienza e migliorare l'omogeneità

Struttura



Organizzazione UCCB – AS IS

Maggio 2009



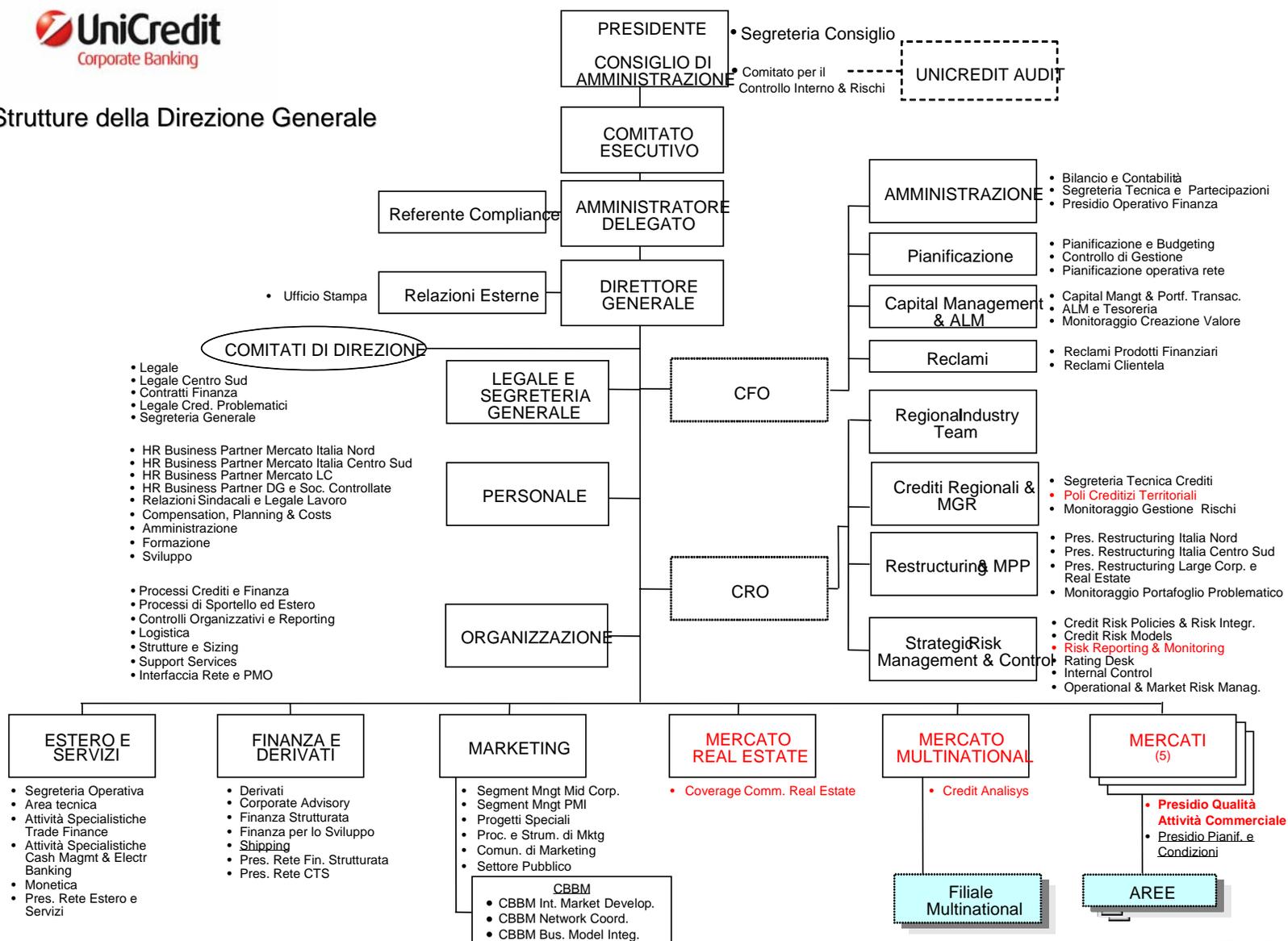


UCCB Organization al 6 luglio 2009

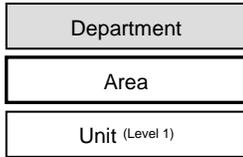
Detailed in the following



Strutture della Direzione Generale



Strutture della Direzione Generale



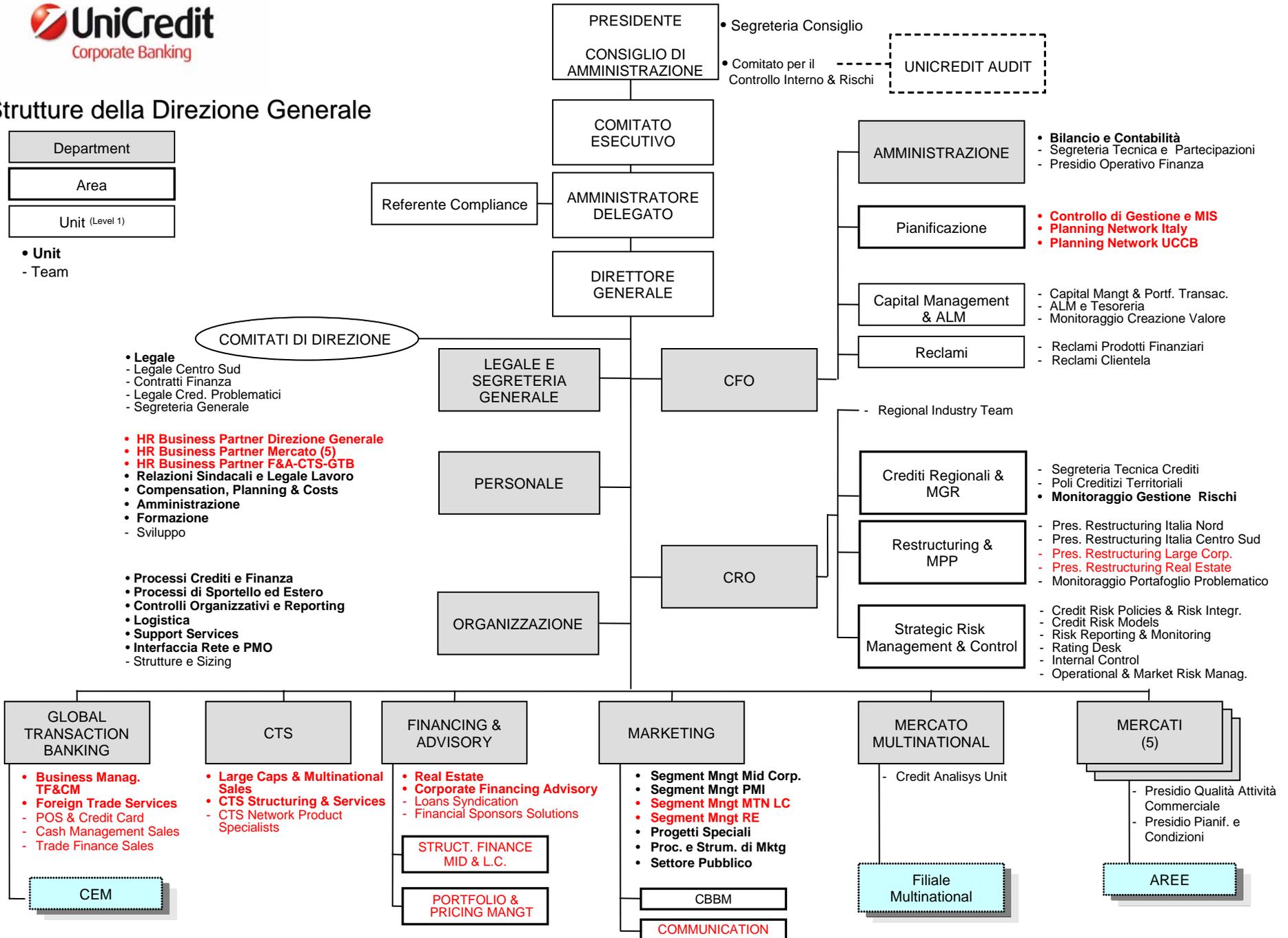
- Unit
- Team

COMITATI DI DIREZIONE

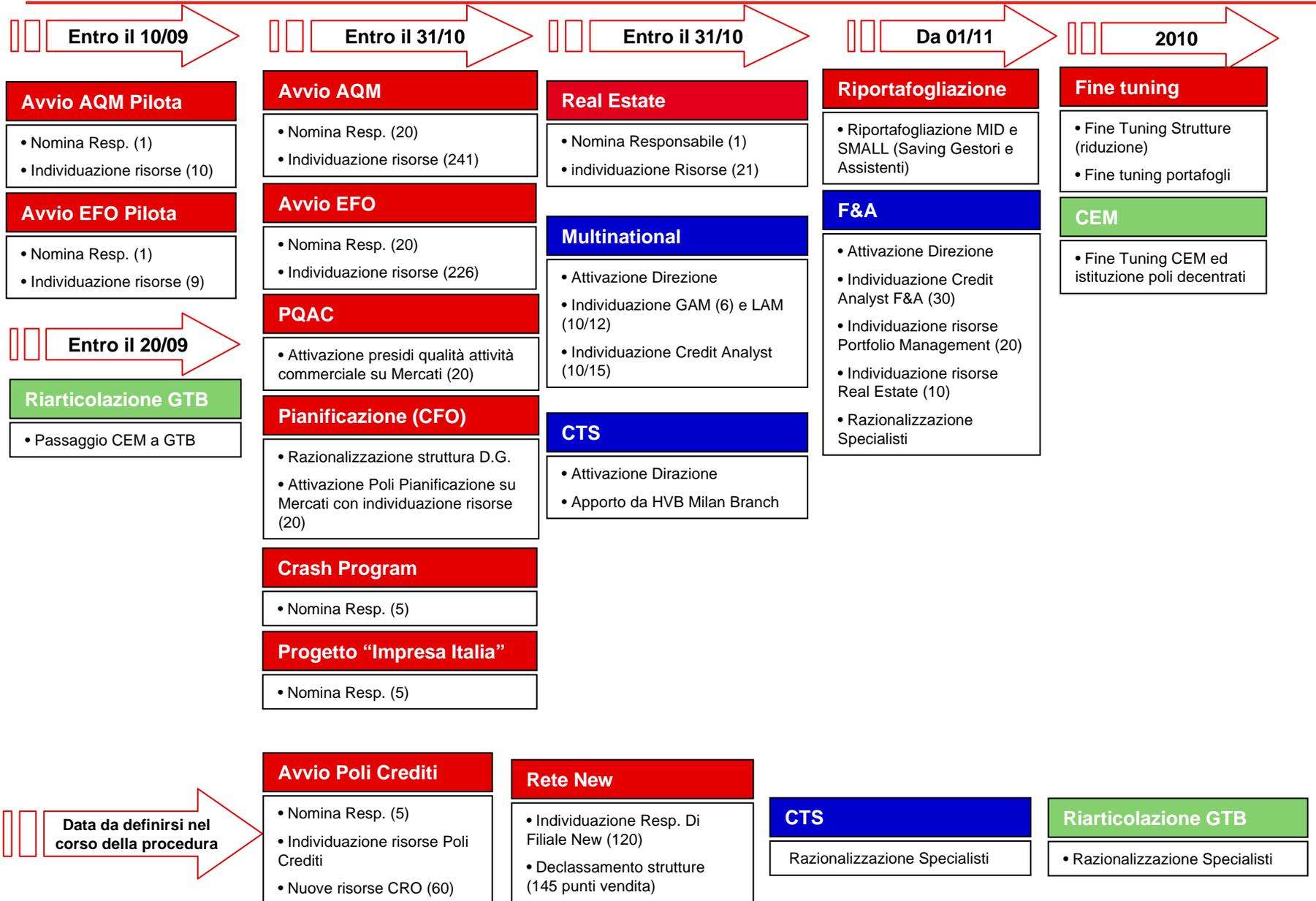
- **Legale**
 - Legale Centro Sud
 - Contratti Finanza
 - Legale Cred. Problematici
 - Segreteria Generale

- **HR Business Partner Direzione Generale**
- **HR Business Partner Mercato (5)**
- **HR Business Partner F&A-CTS-GTB**
- **Relazioni Sindacali e Legale Lavoro**
- **Compensation, Planning & Costs**
- **Amministrazione**
- **Formazione**
- Sviluppo

- **Processi Crediti e Finanza**
- **Processi di Sportello ed Estero**
- **Controlli Organizzativi e Reporting**
- **Logistica**
- **Support Services**
- **Interfaccia Rete e PMO**
- Strutture e Sizing

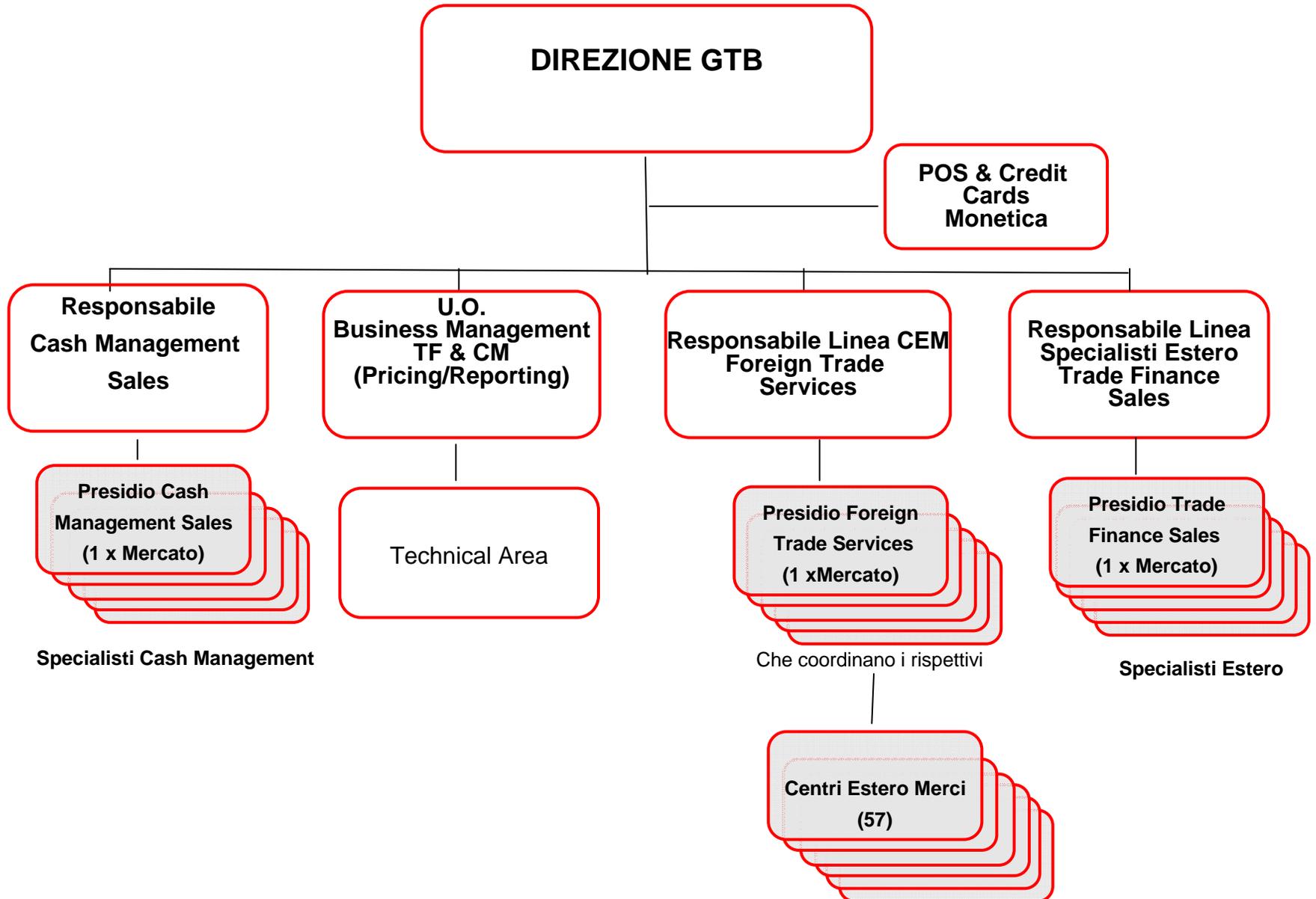


Riorganizzazione UCCB *

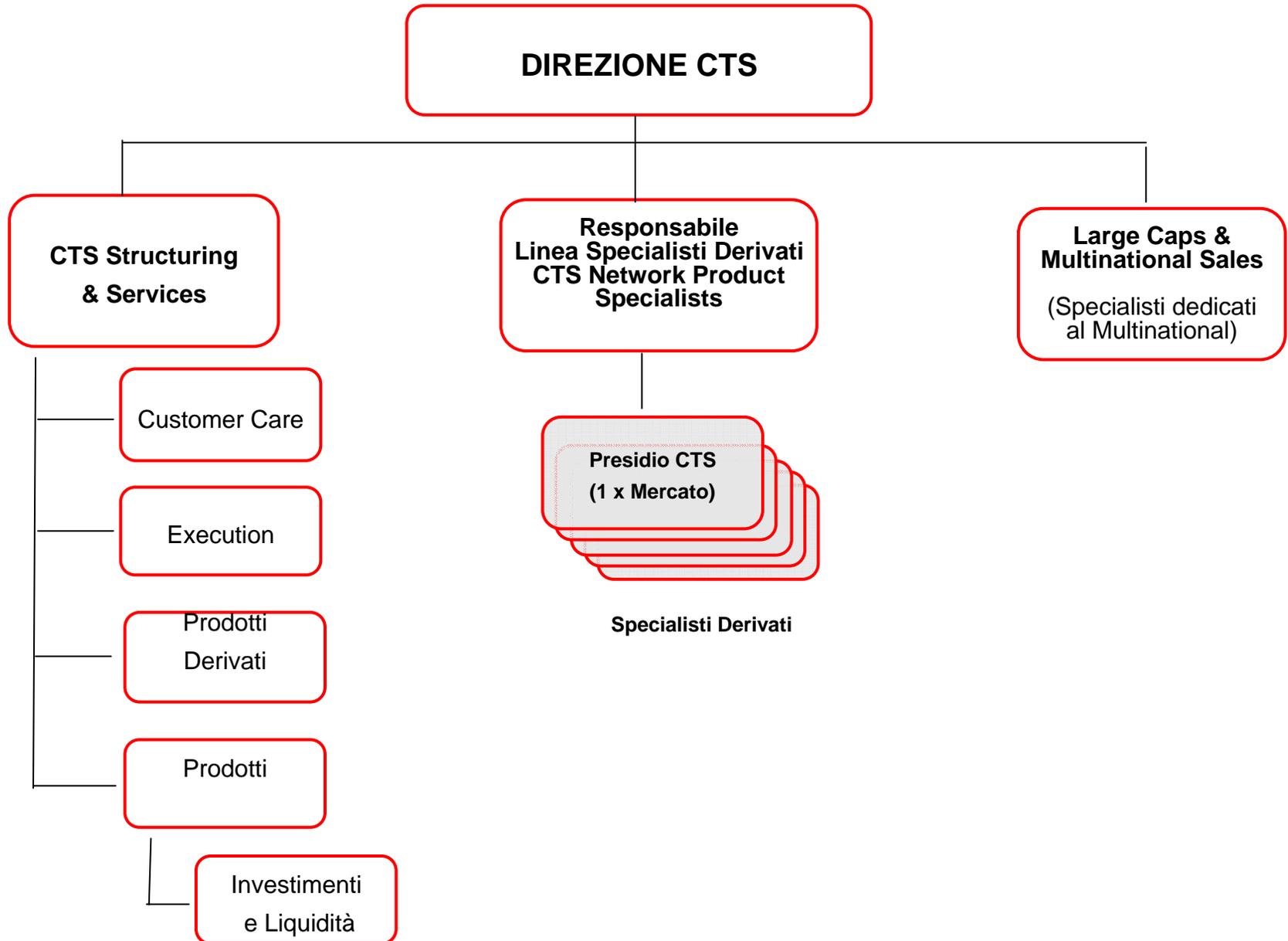


* Bozza in corso di definizione con Risorse stimate aggiornata al 3 settembre 2009

GLOBAL TRANSACTION BANKING

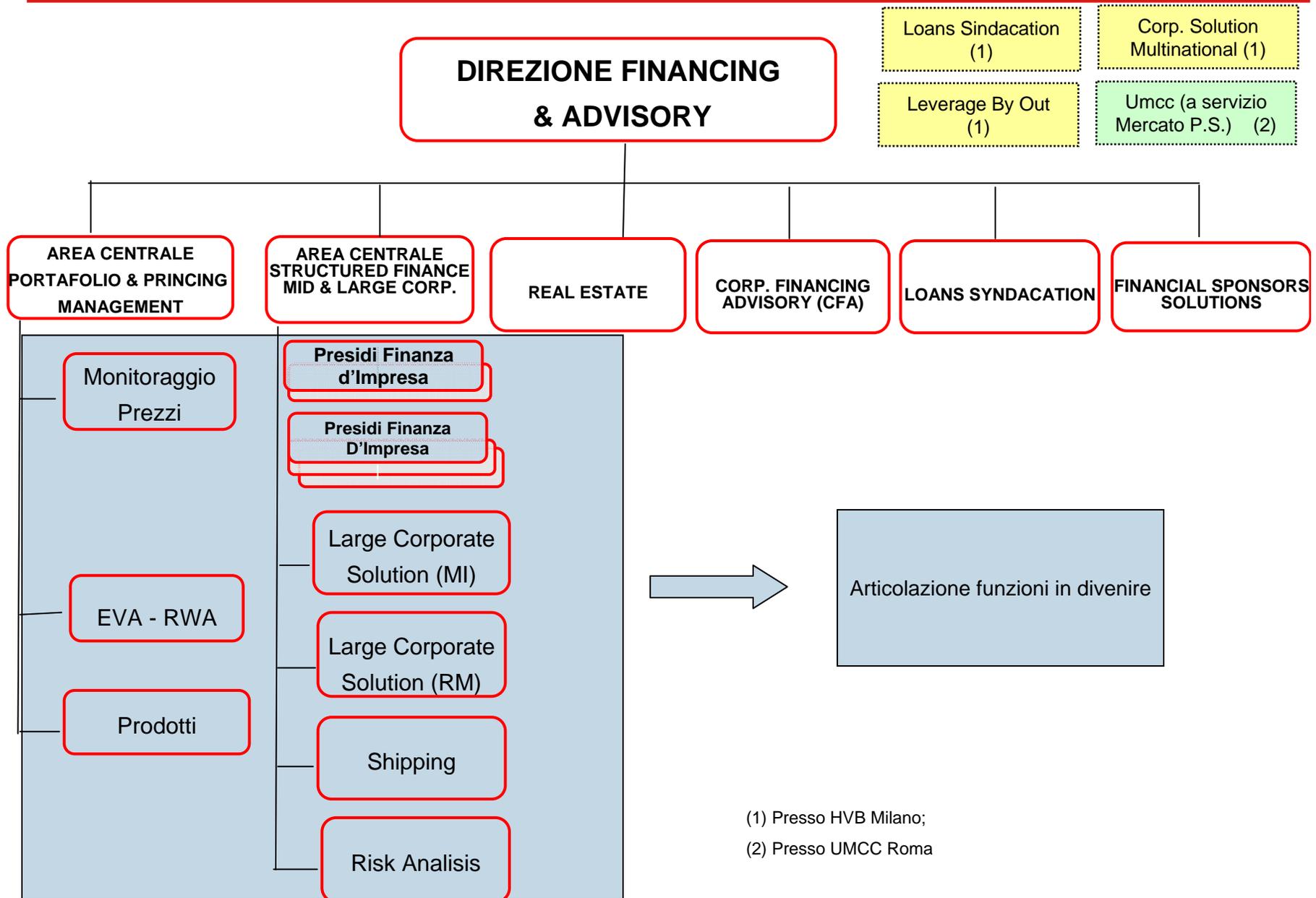


CORPORATE TREASURY SALES – (Prodotti di investimento e Derivati)

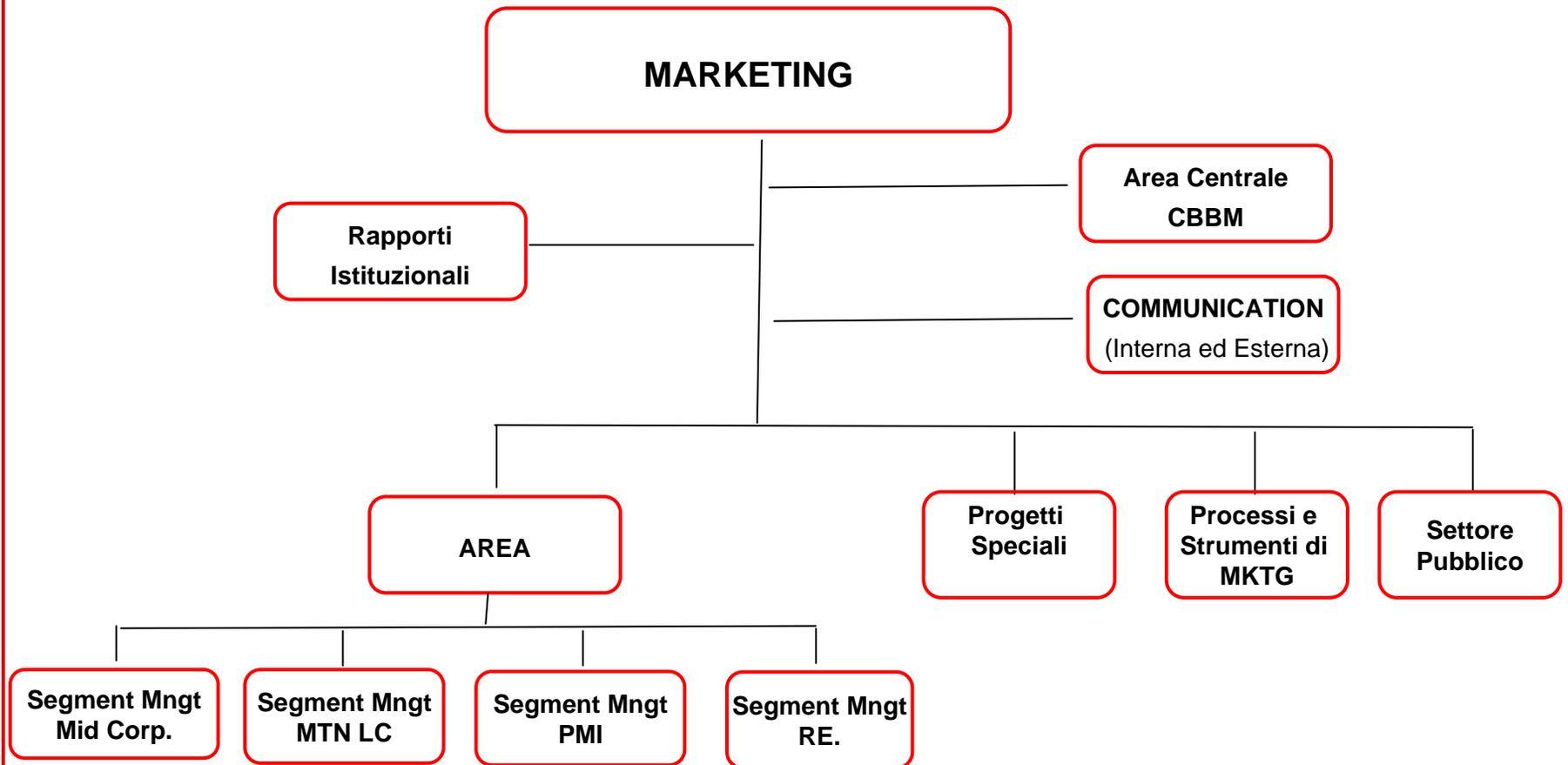


DIREZIONE FINANCING & ADVISORY

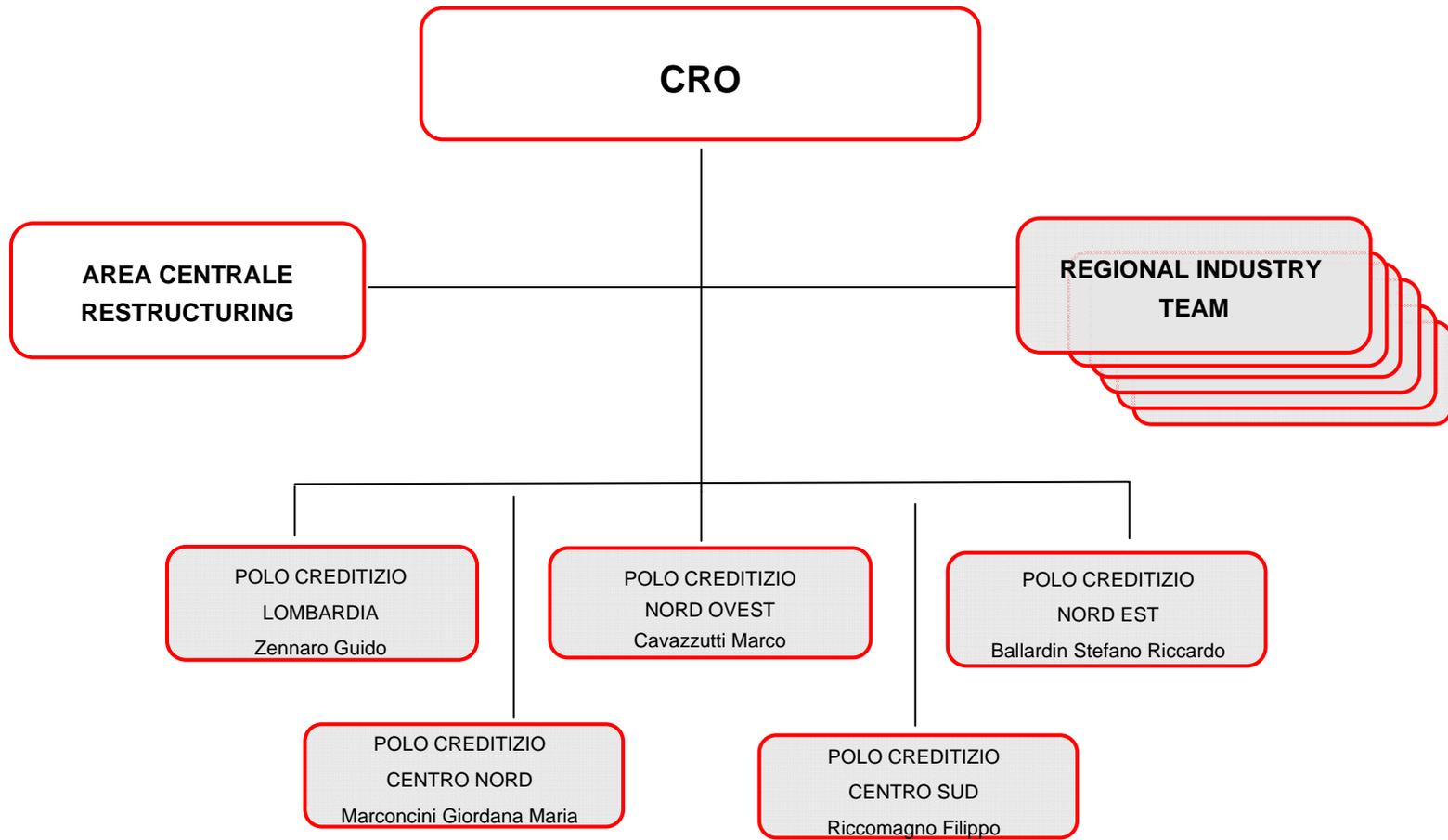
Strutture esterne a UCCB:



MARKETING



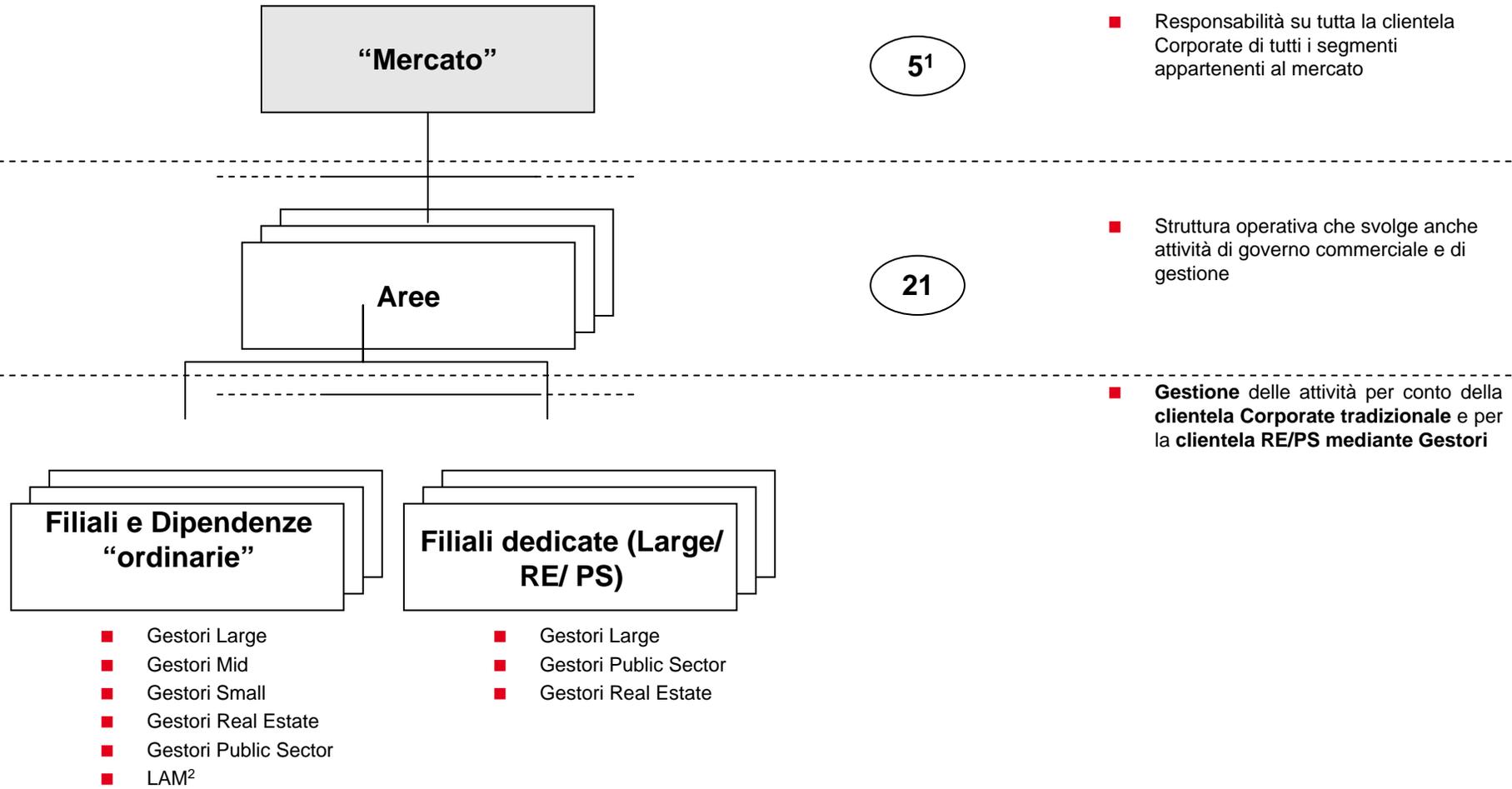
CRO – POLI TERRITORIALI





Focus su “Mercati” – Struttura generale

| Strutture | Numeri | Commenti |
|-----------|--------|----------|
|-----------|--------|----------|



¹ Nord Est, Lombardia, Centro Nord, Nord Ovest, Centro Sud

² Parzialmente o totalmente dedicati

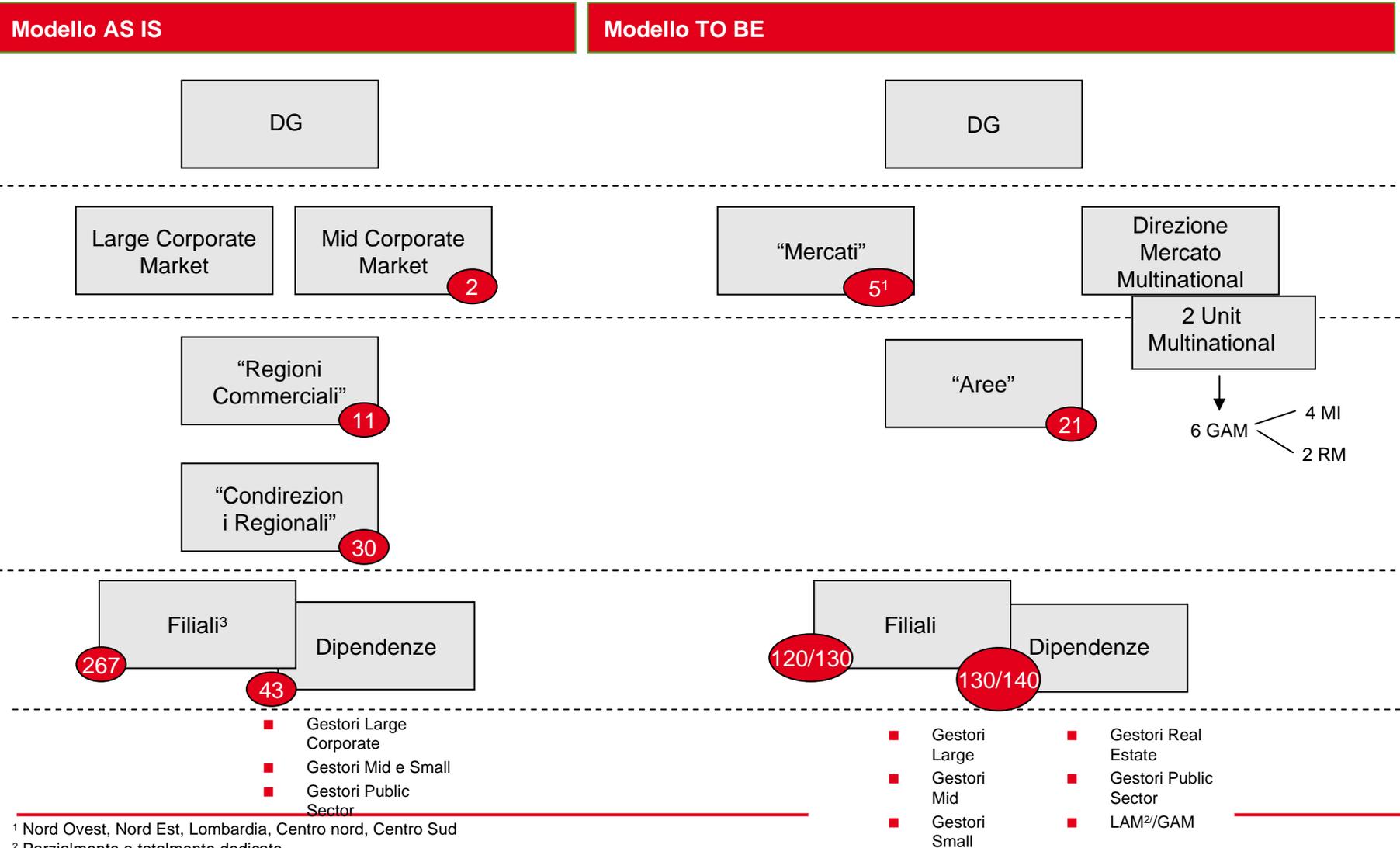


Focus su “Mercati” e “Direzioni di Business”: Modello AS IS e TO BE

BOZZA

Italia, Maggio 2009

Strutture



¹ Nord Ovest, Nord Est, Lombardia, Centro nord, Centro Sud
² Parzialmente o totalmente dedicate
³ Escluso 2 Unità Multinational



Segmentazione – Segmenti e criteri di segmentazione

SEMPPLICATA

| Segmento | Criteri |
|------------------------------------|---|
| Multinationals | <ul style="list-style-type: none"> ~ 30 clienti individuati singolarmente in base alla complessità ed alla internazionalizzazione Processo di allineamento al GAM service model da definire |
| Large Corporate⁴ | <ul style="list-style-type: none"> Aziende con turnover maggiore di 250 mln €² |
| Mid Corporate⁴ | <ul style="list-style-type: none"> Aziende con turnover maggiore tra 15 e 250 mln €² |
| Small Corporate | <ul style="list-style-type: none"> Aziende con turnover tra 3 e 15 mln €² |
| Public Sector | <ul style="list-style-type: none"> Pubblica amministrazione (es. comuni, regioni, consorzi) Enti partecipazione statale superiore al 51 % (es multi-utilities, porti, aeroporti, autostrade, ospedali) Altri Enti con partecipazione statale superiore al 20% (es. Fondazioni, associazioni, organizzazioni non-profit) General Contractors |
| Real Estate | <ul style="list-style-type: none"> Clientela Real Estate ed edilizia in genere (da individuare singolarmente) con volumi di affidamenti concessi dal sistema bancario superiori a 10 mln €, volumi di utilizzo a livello di sistema superiori a 5 mln € e ricavi mensili superiori a 1.000 € (a dicembre 2008)³ |

■ Clienti Top che ricevono copertura strategica da F & A

Medesimi segmenti per Austria, Italia e Germania

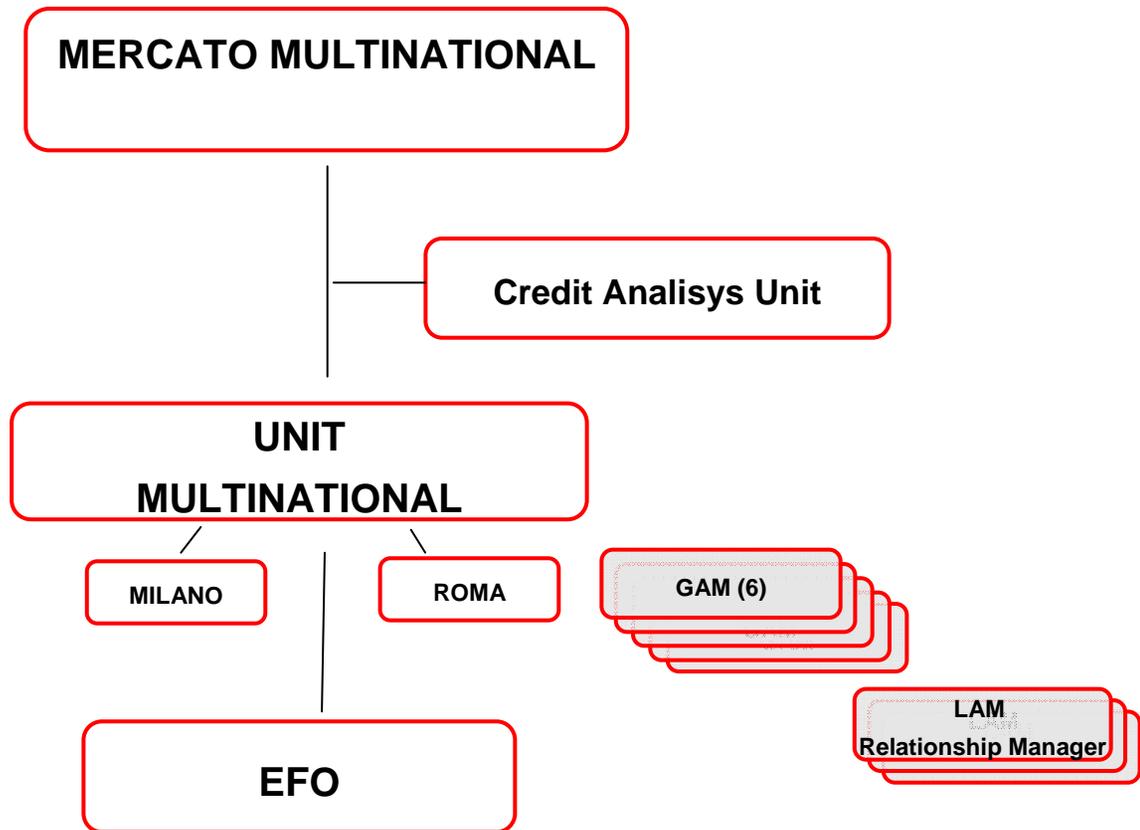
¹ Attualmente 74 clienti GAM-served

² Compresi clienti con turnover minore (selezionati in base a criteri di complessità e potenziale di crescita/sviluppo)

³ Compresi clienti selezionati individualmente (Es clientela in forte sviluppo o clienti non classificati come operanti nell'edilizia ma con notevole business RE)

⁴ In Austria e Germania la segmentazione è basata sulle singole Legal Entities

MERCATO MULTINATIONAL





Focus su “Mercati”

Nord Ovest

Sede: Torino

Lombardia

Sede: Milano

Centro Nord

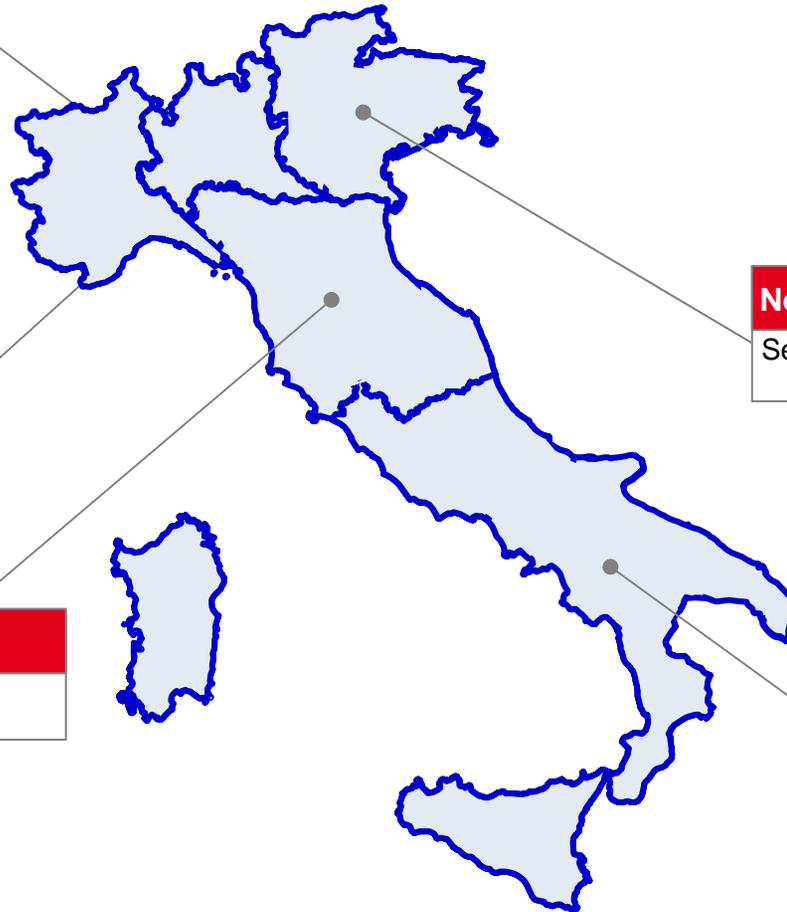
Sede: Bologna

Nord Est

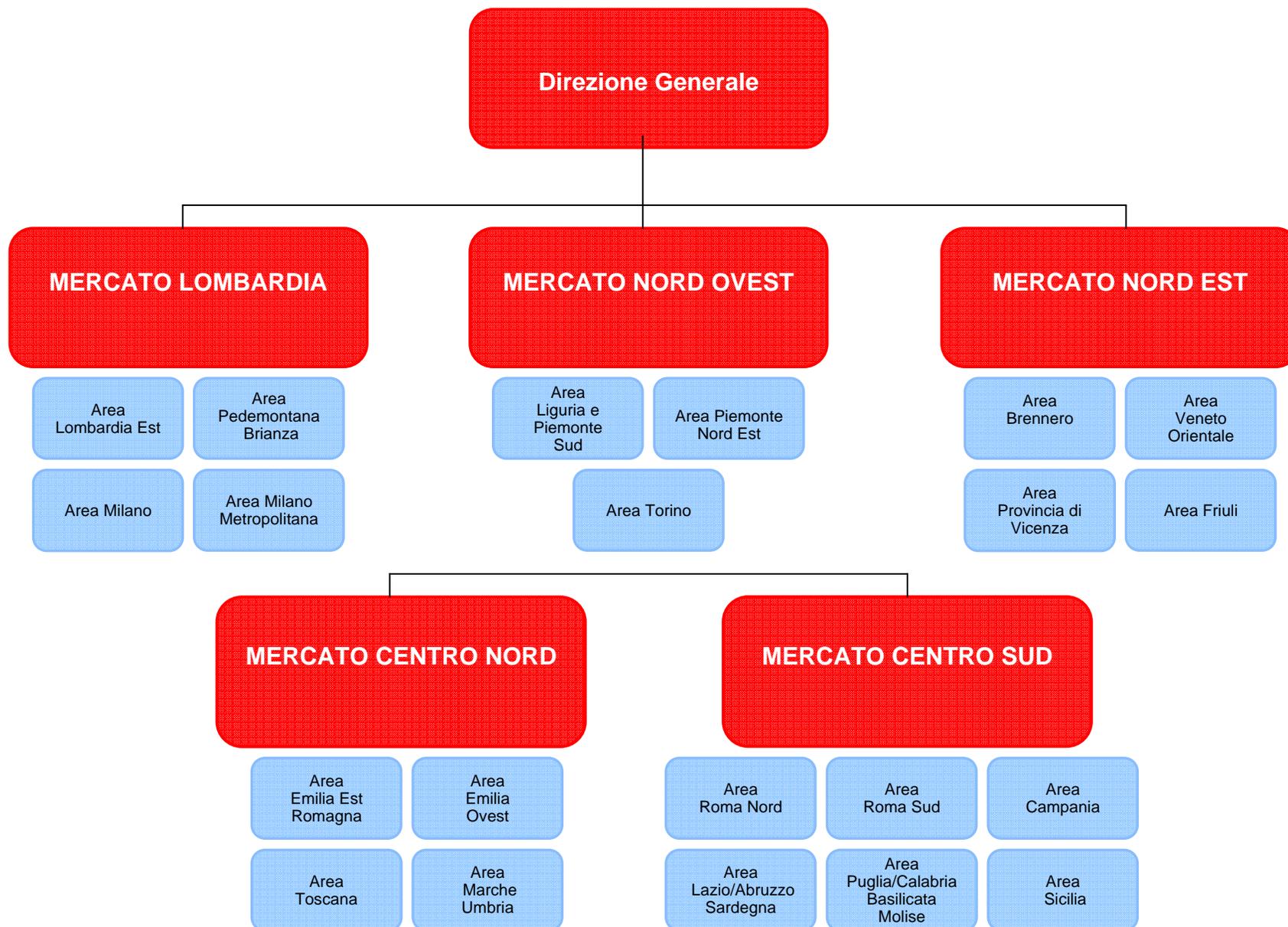
Sede: Verona

Centro Sud

Sede: Roma

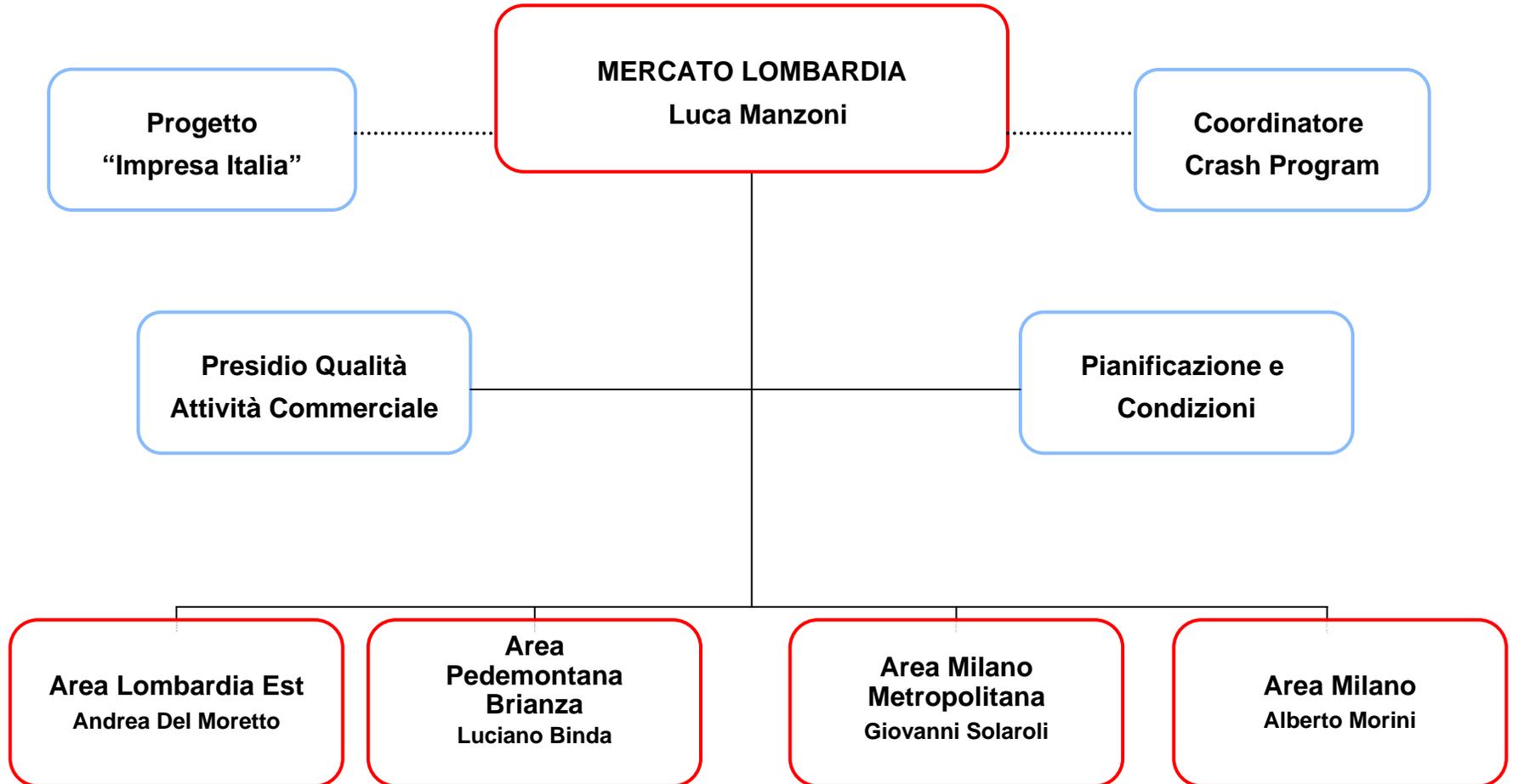


Riorganizzazione UCCB

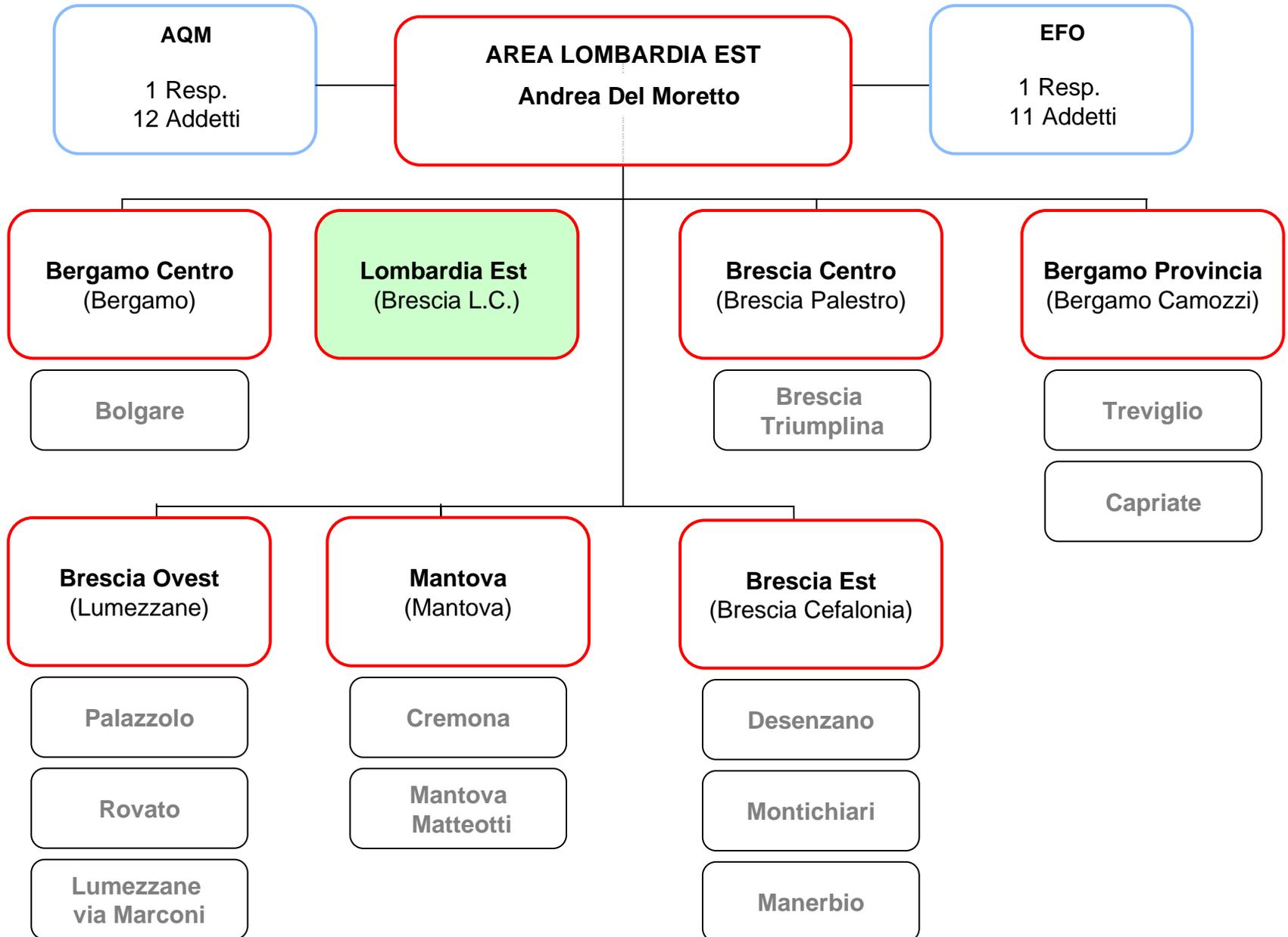


MERCATO LOMBAR DIA

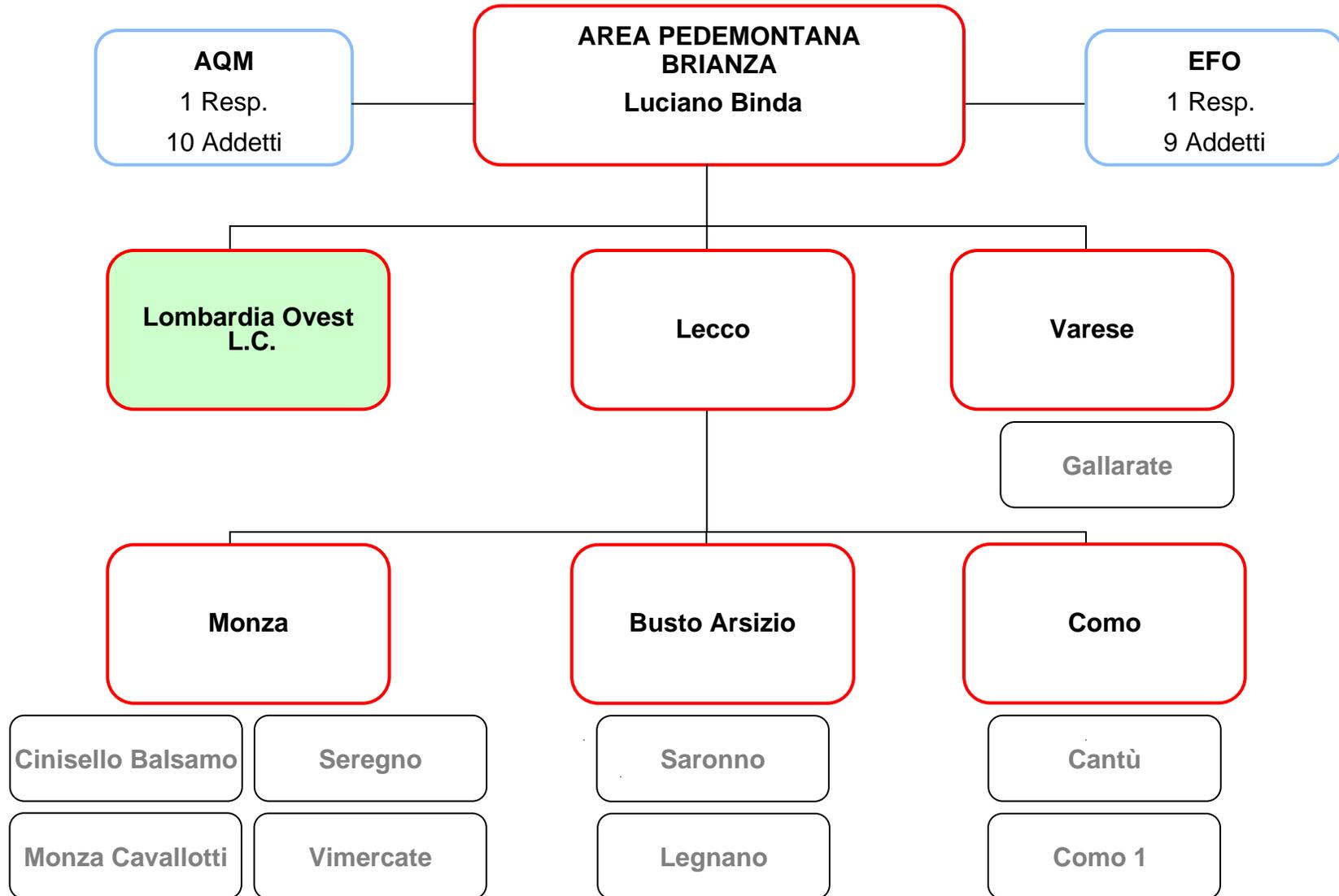
Mercato Lombardia



Area Lombardia Est

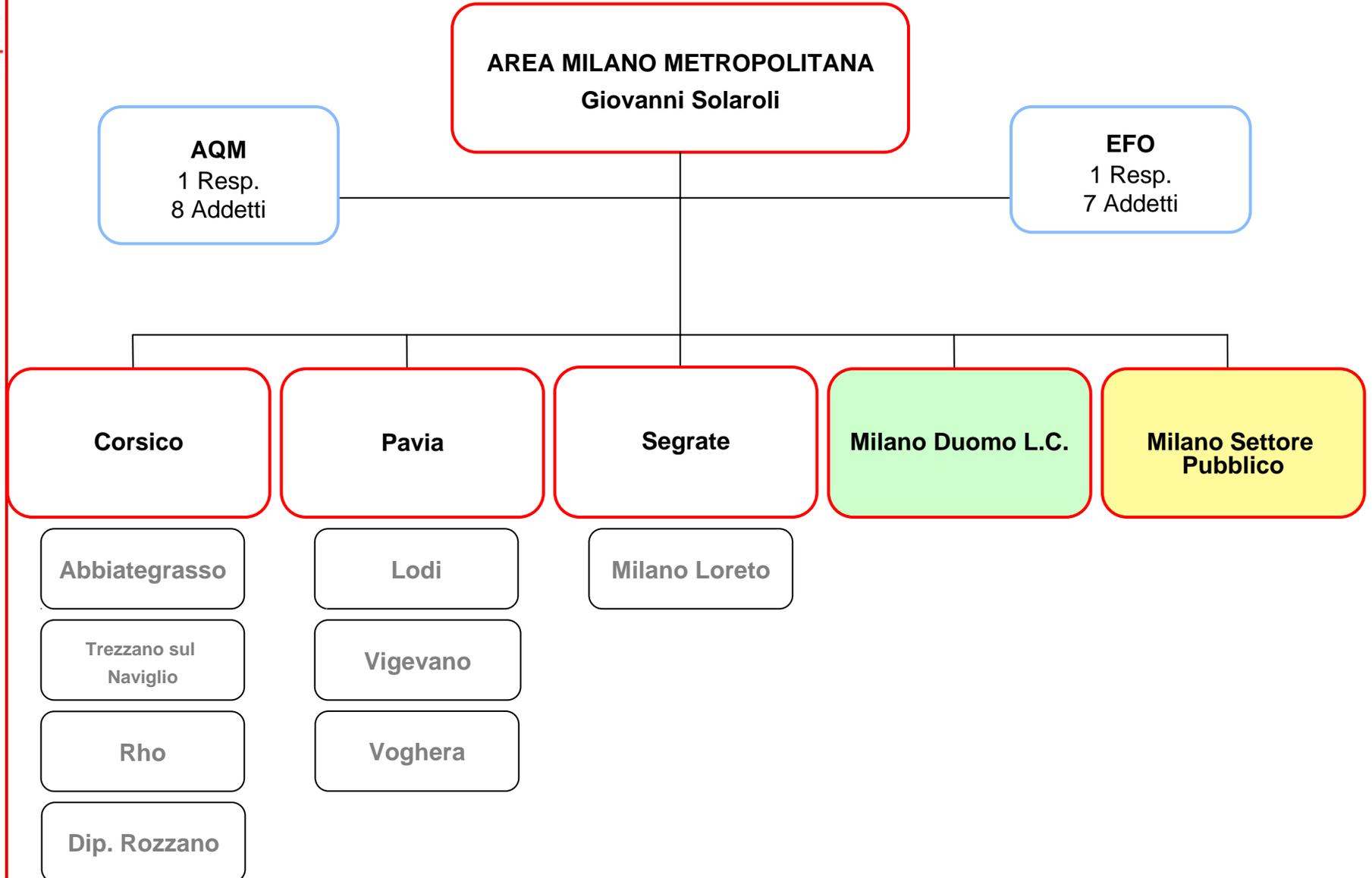


Area Pedemontana Brianza

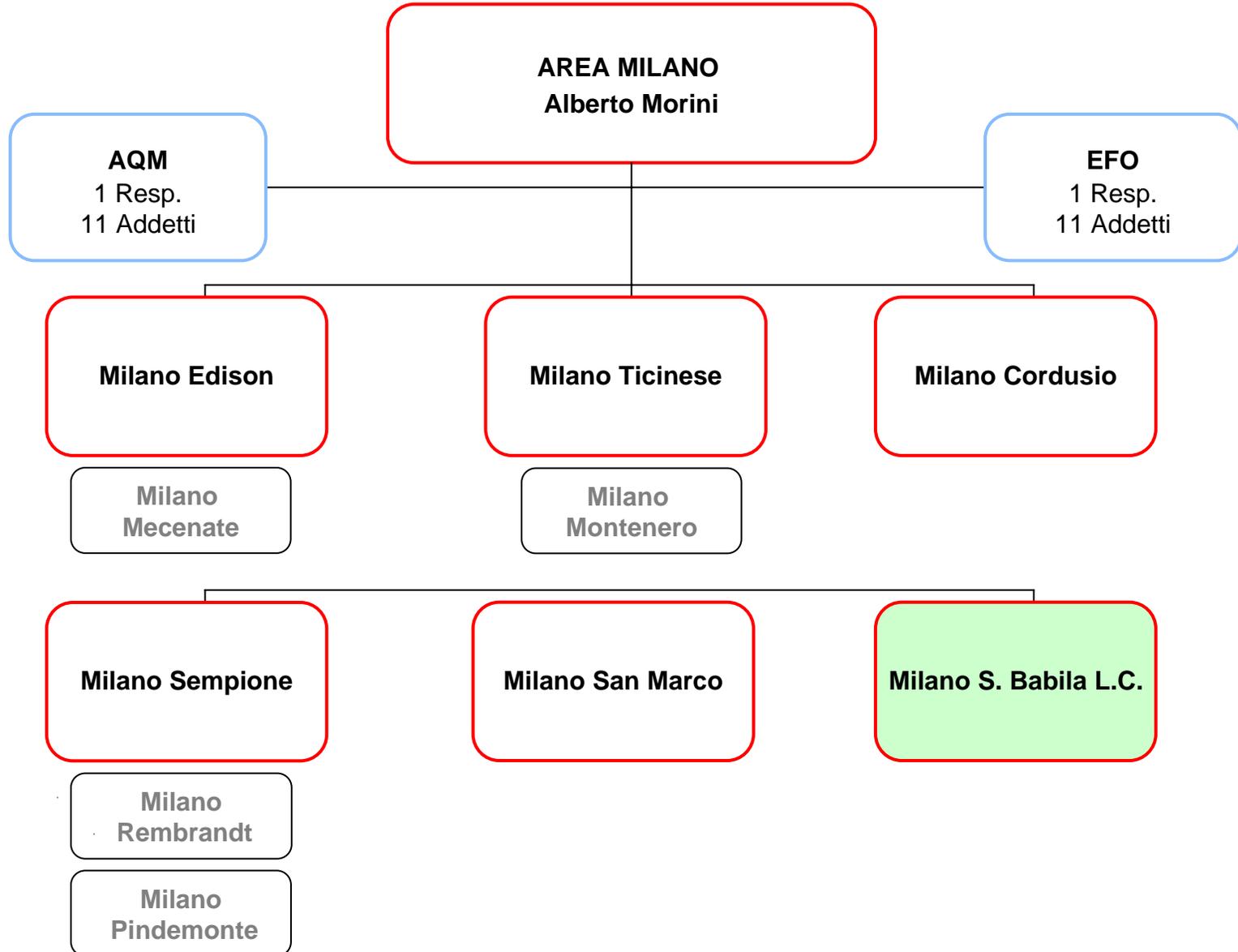


Area Milano Metropolitana

 Filiale Large Corporate
 Filiale Settore Pubblico

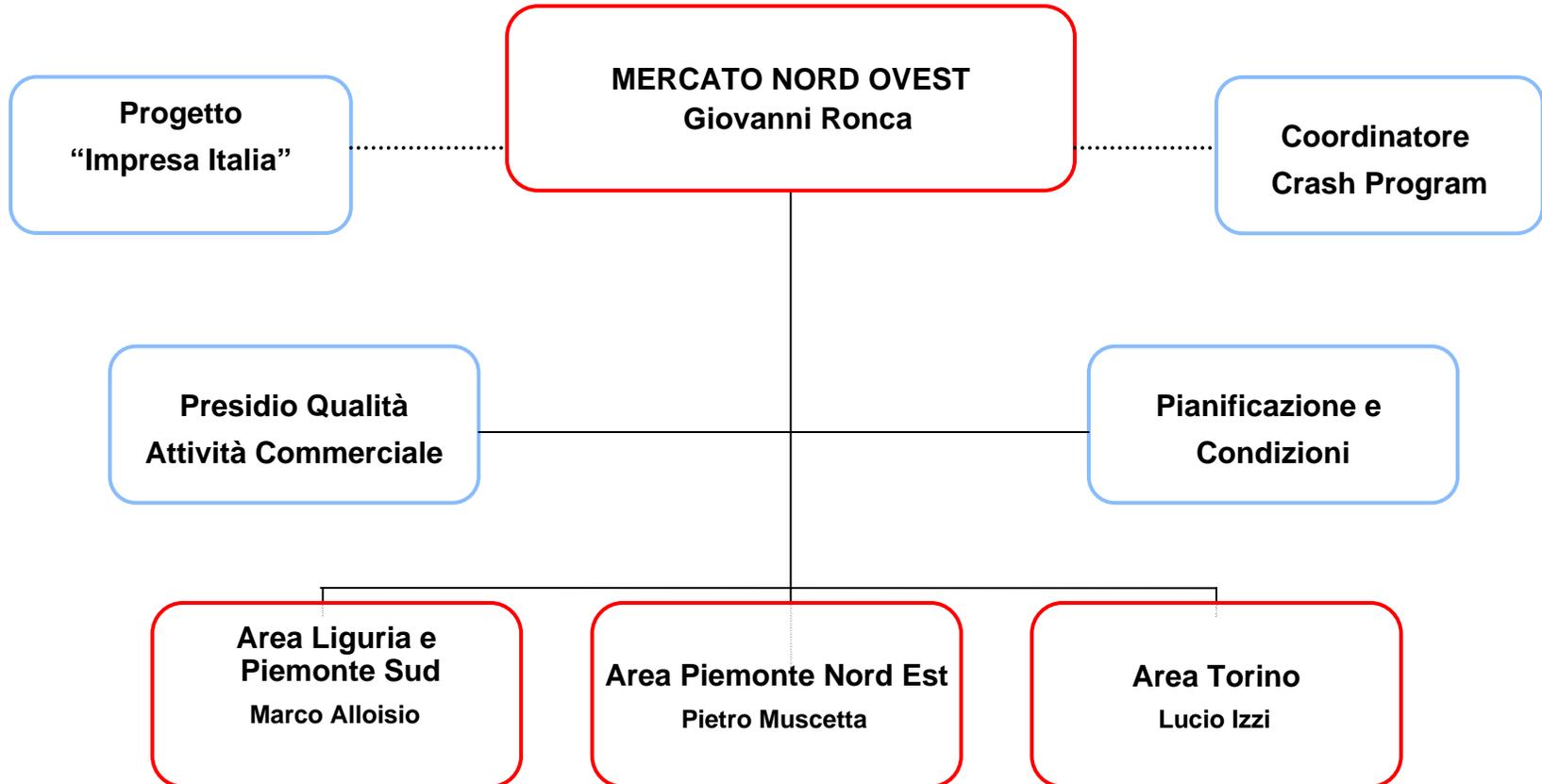


Area Milano

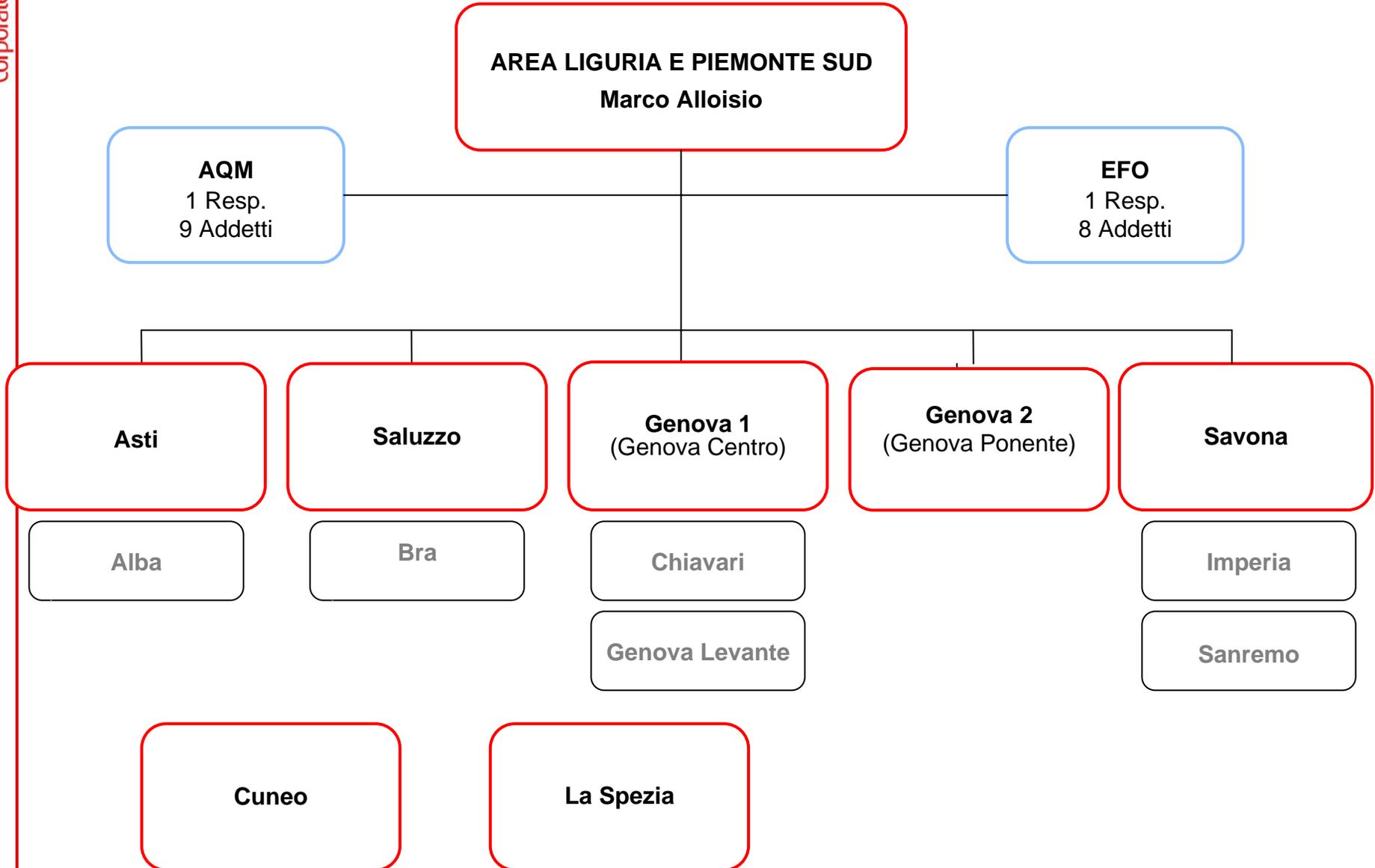


MERCATO NORD OVEST

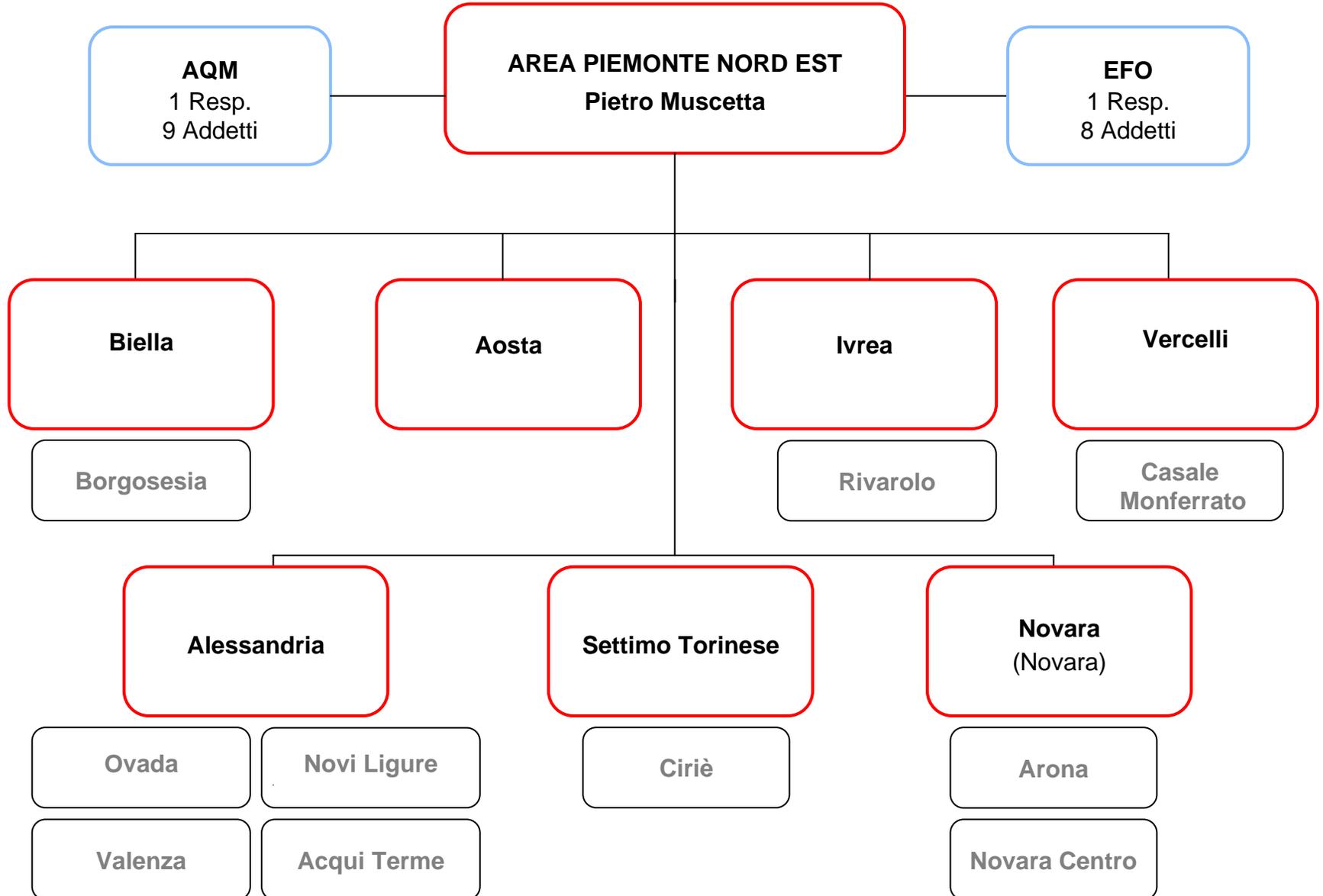
Mercato Nord Ovest



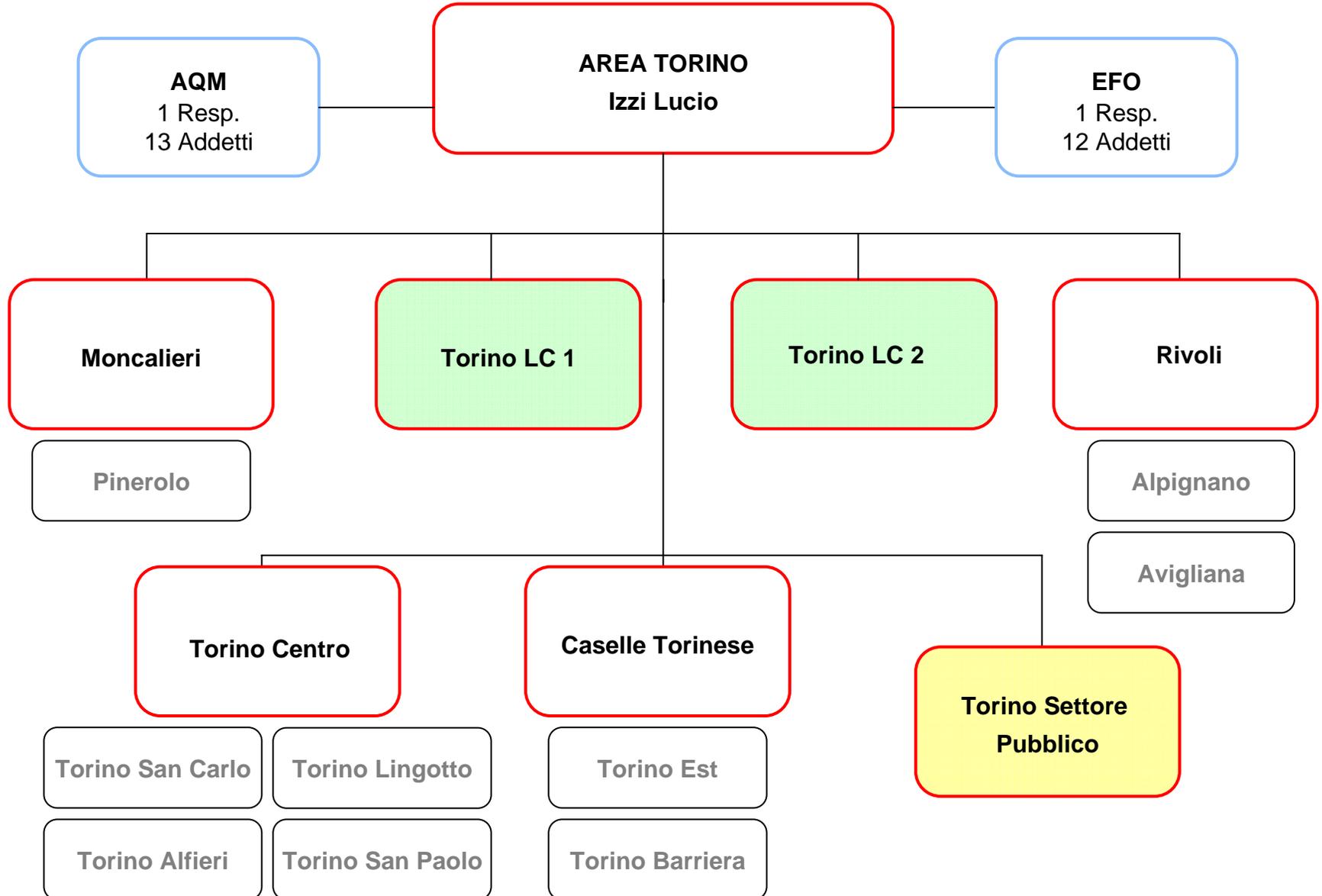
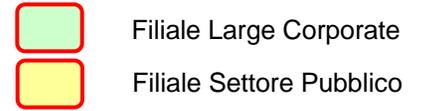
Area Liguria e Piemonte Sud



Area Piemonte Nord Est

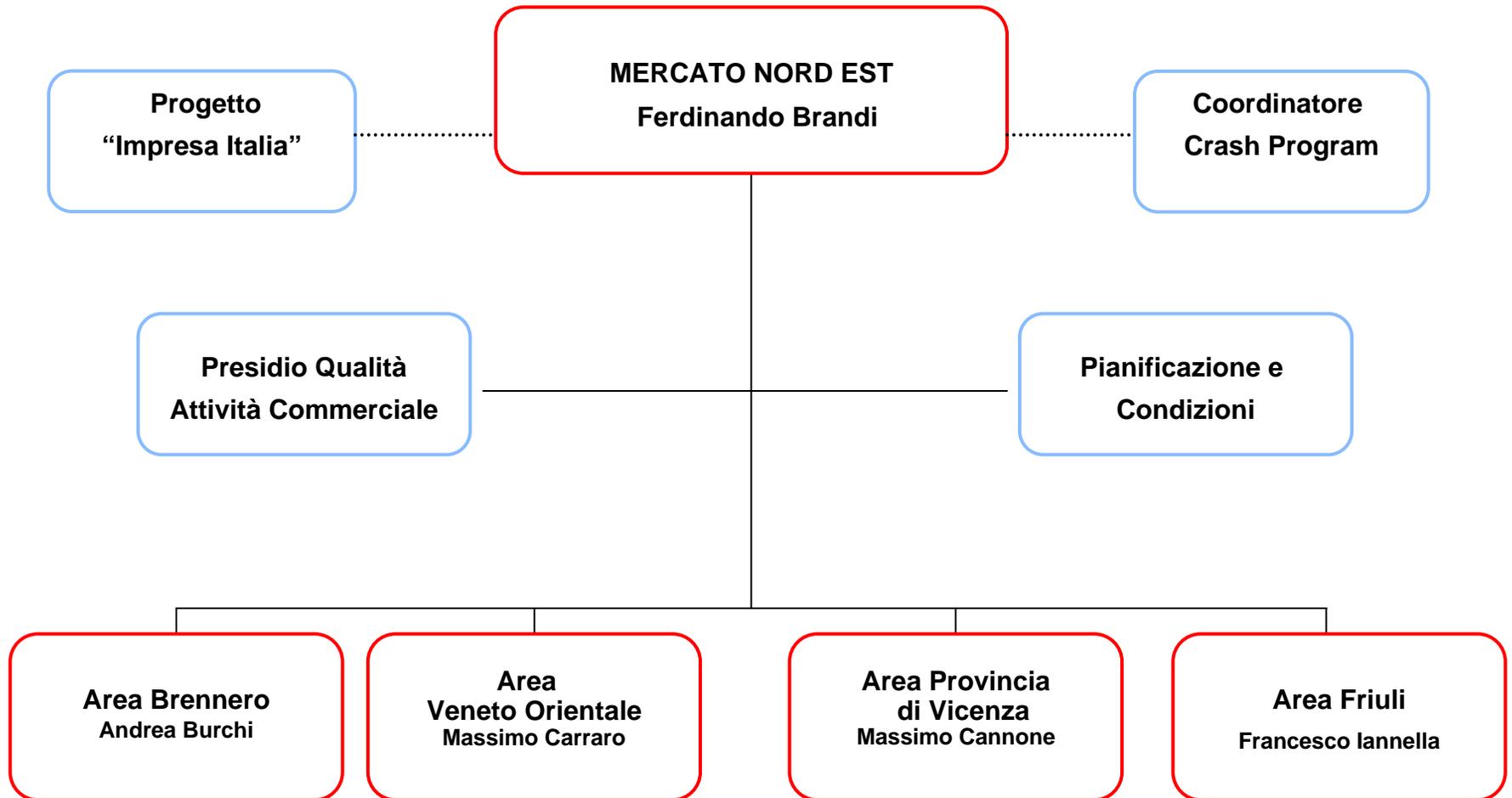


Area Torino

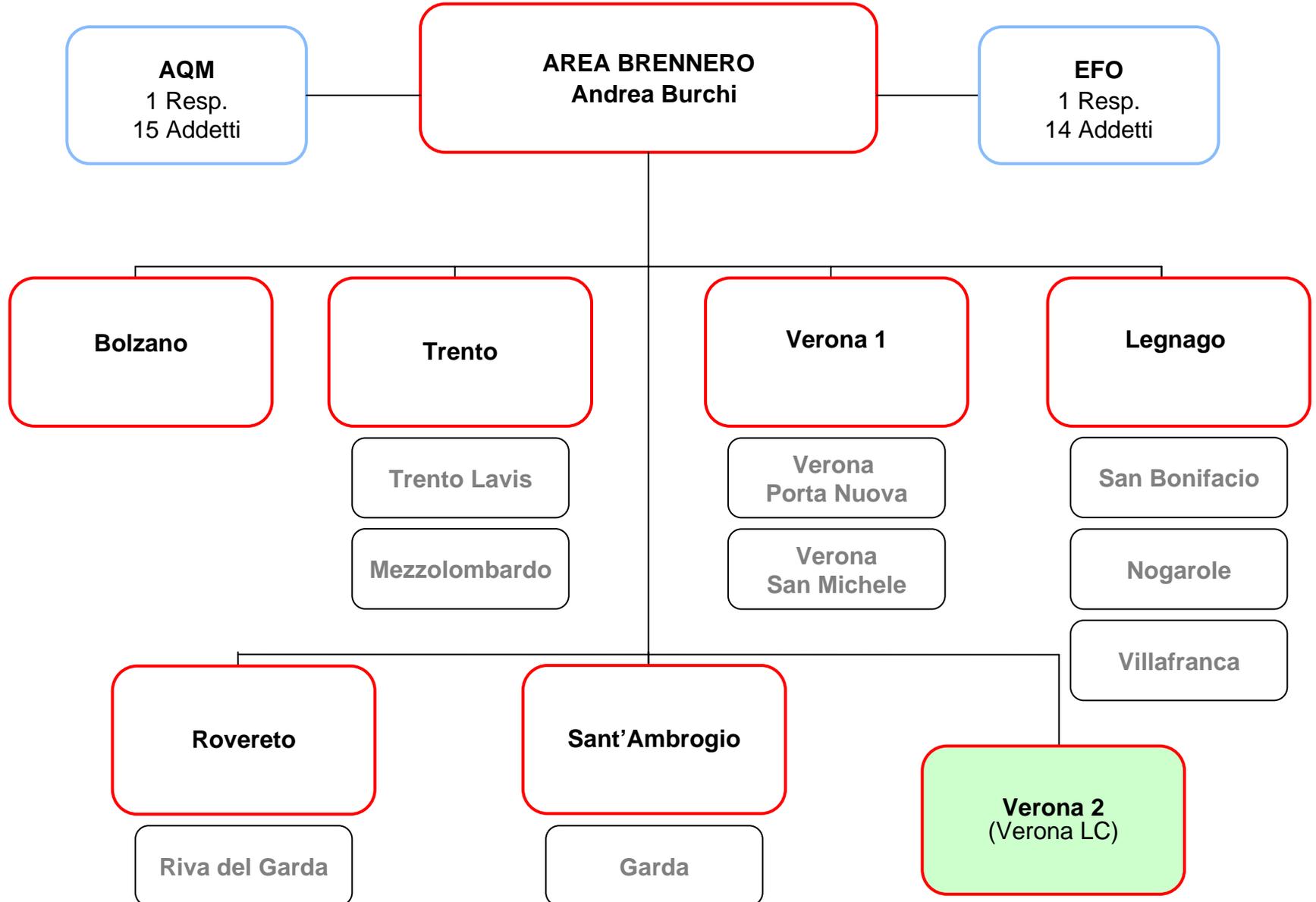


MERCATO NORD EST

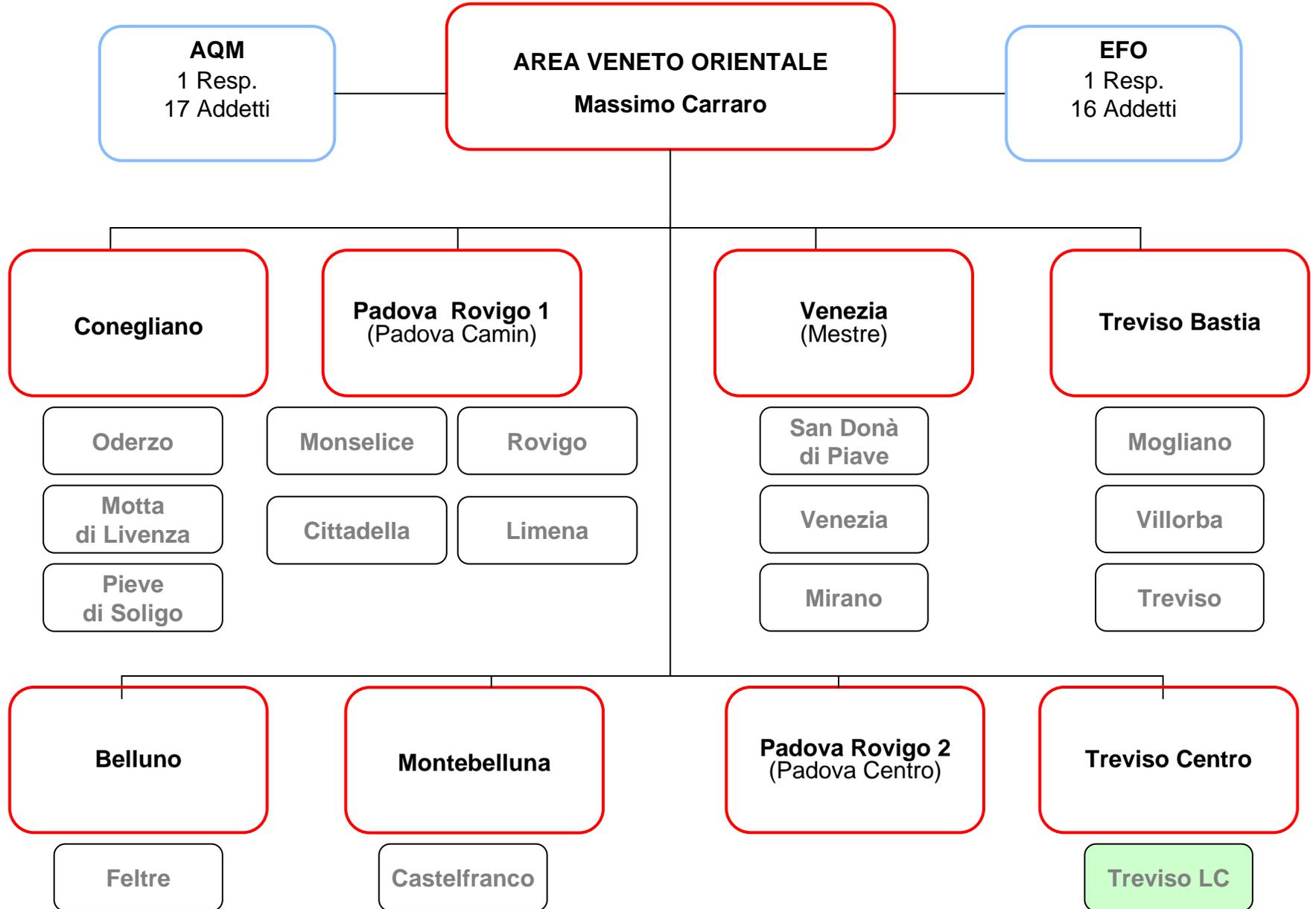
Mercato Nord Est



Area Brennero

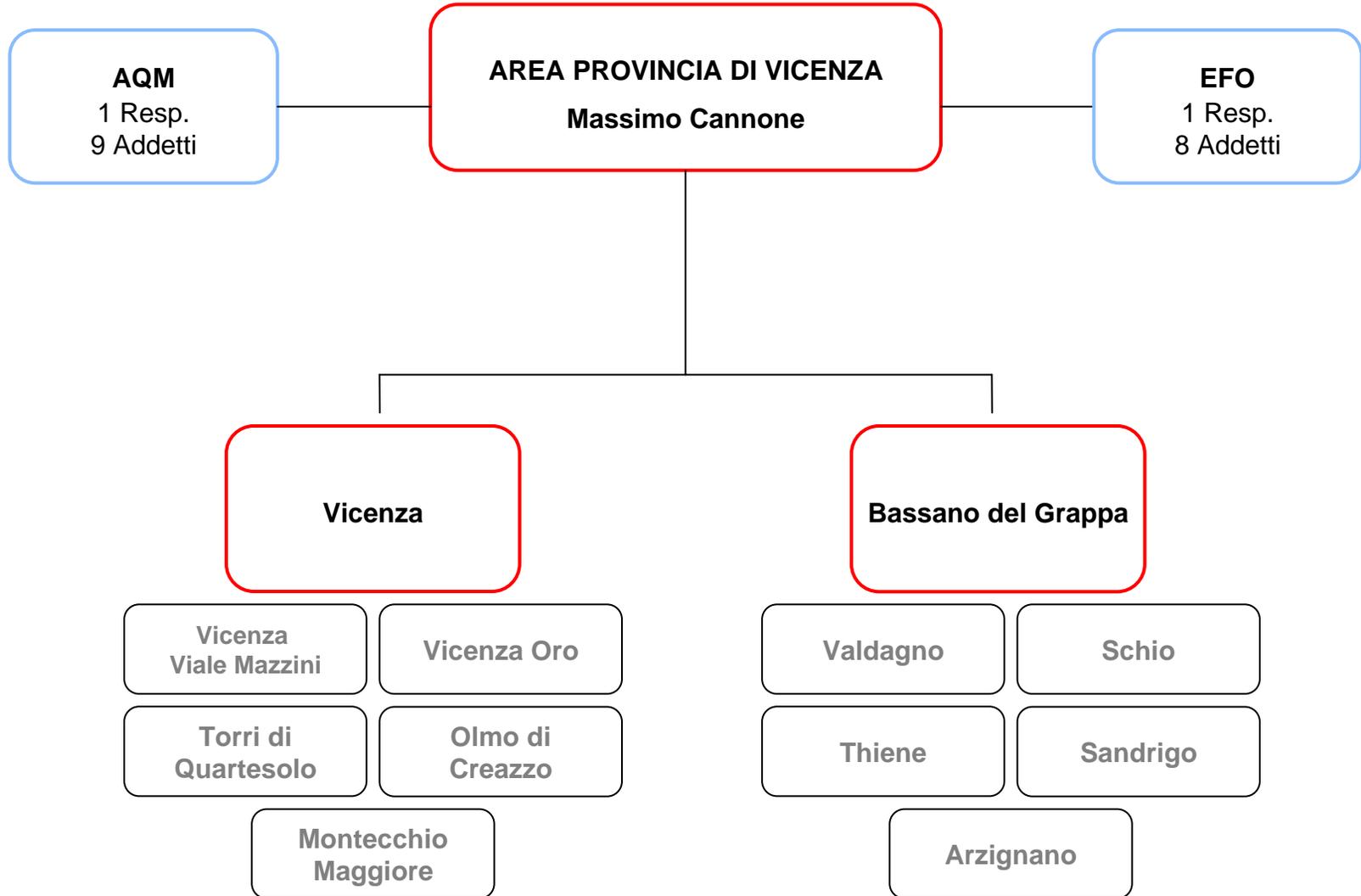


Area Veneto Orientale

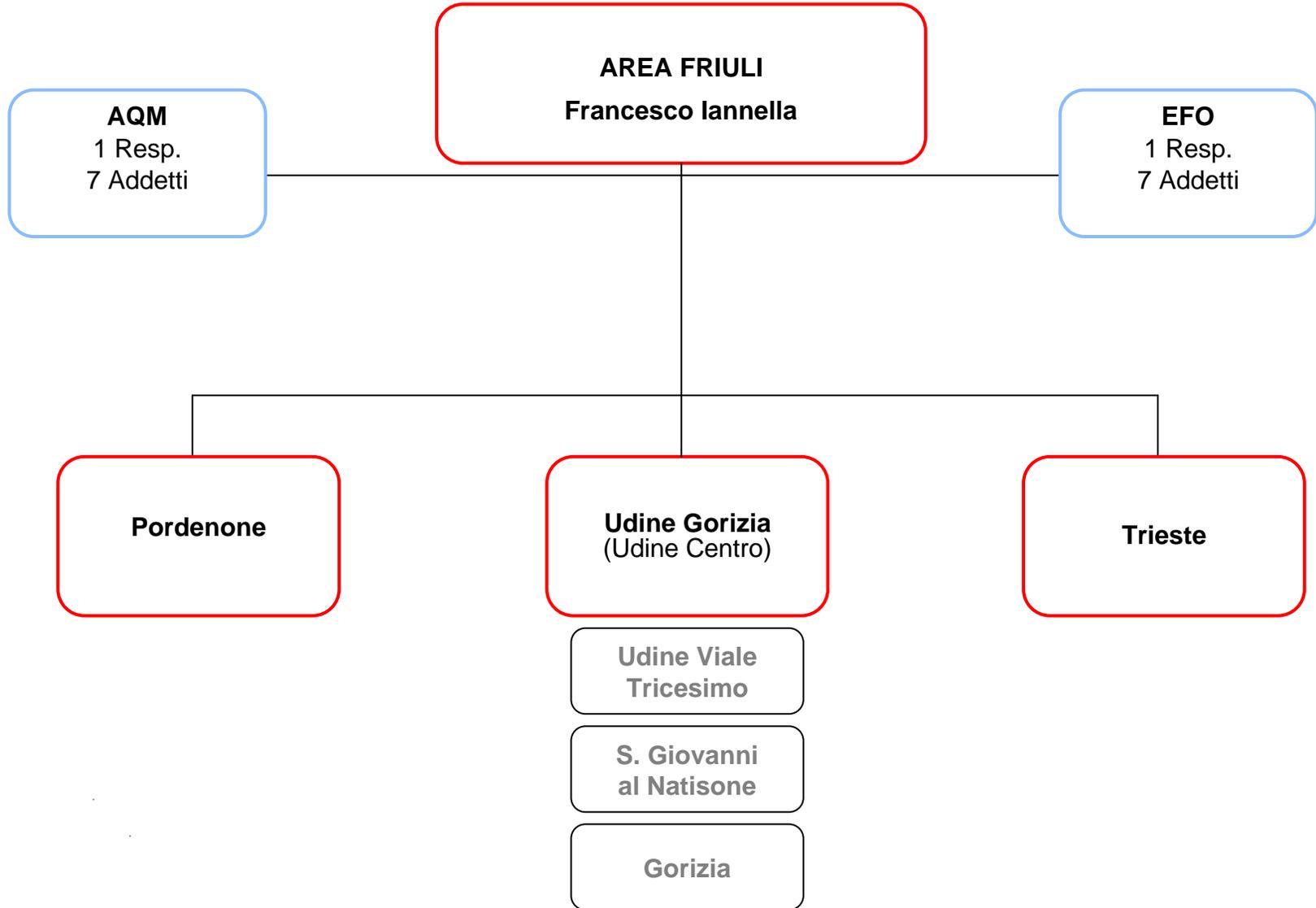


Area Provincia di Vicenza

 Filiale Large Corporate
 Filiale Settore Pubblico

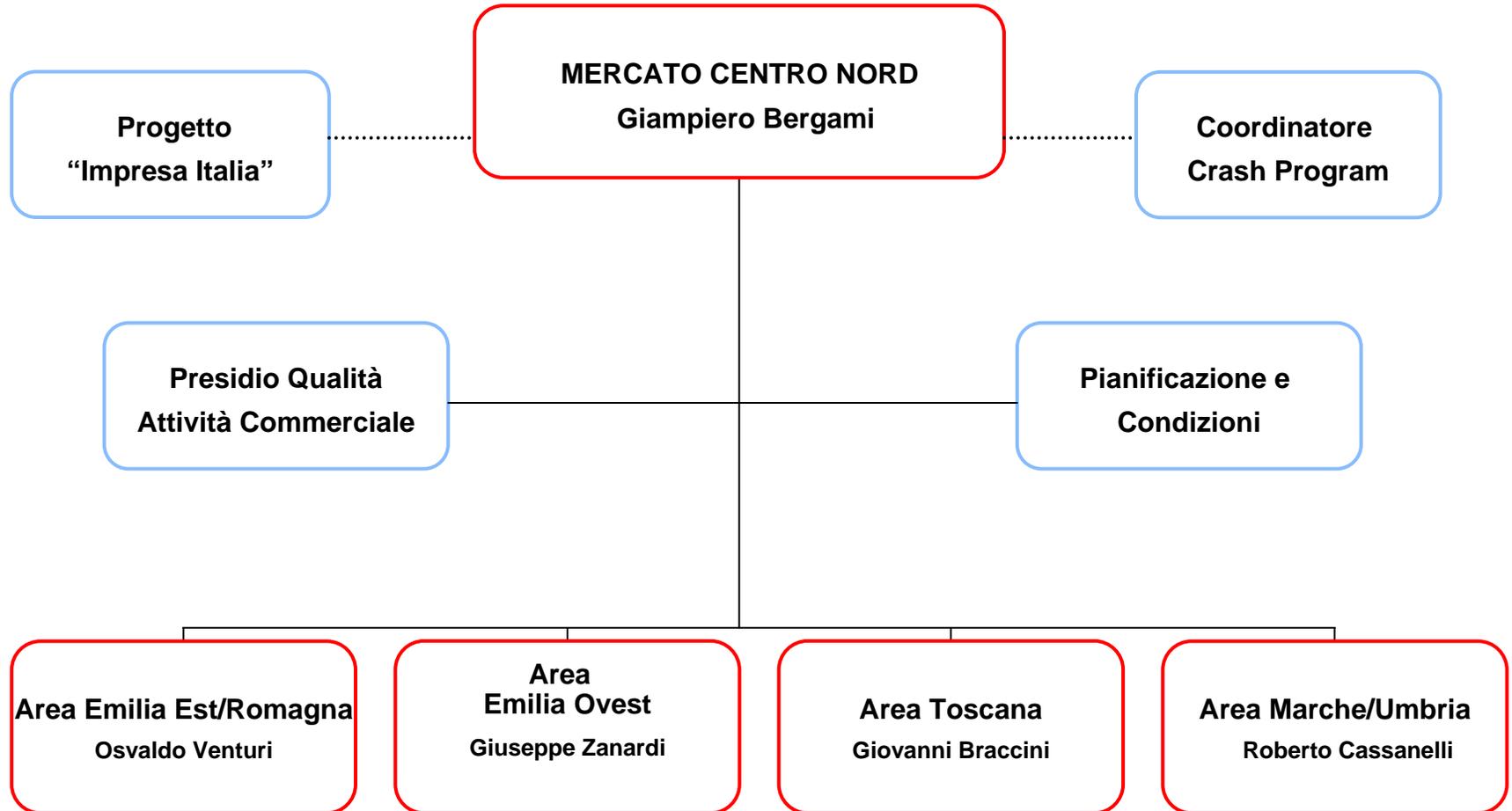


Area Friuli

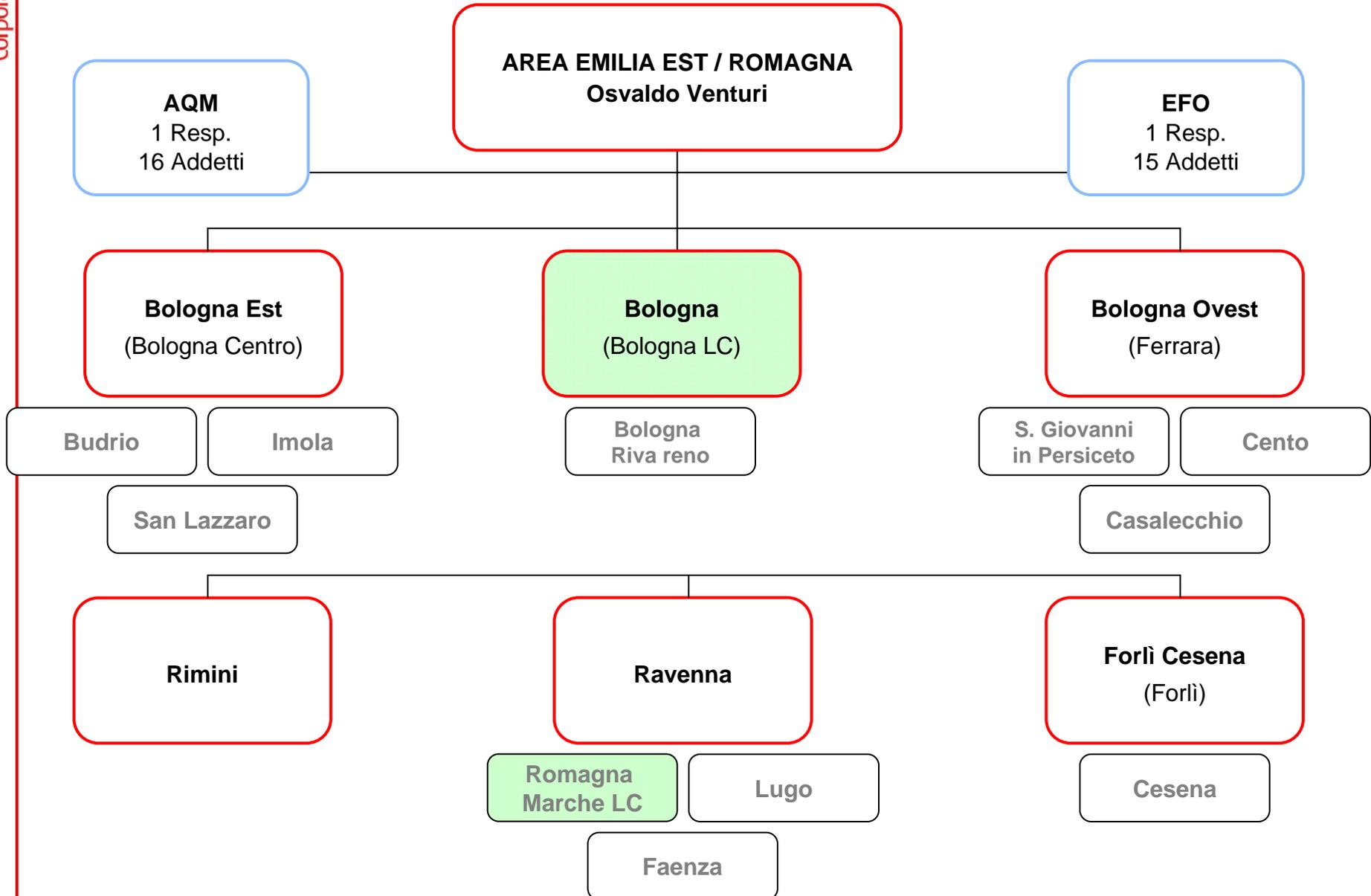


MERCATO CENTRO NORD

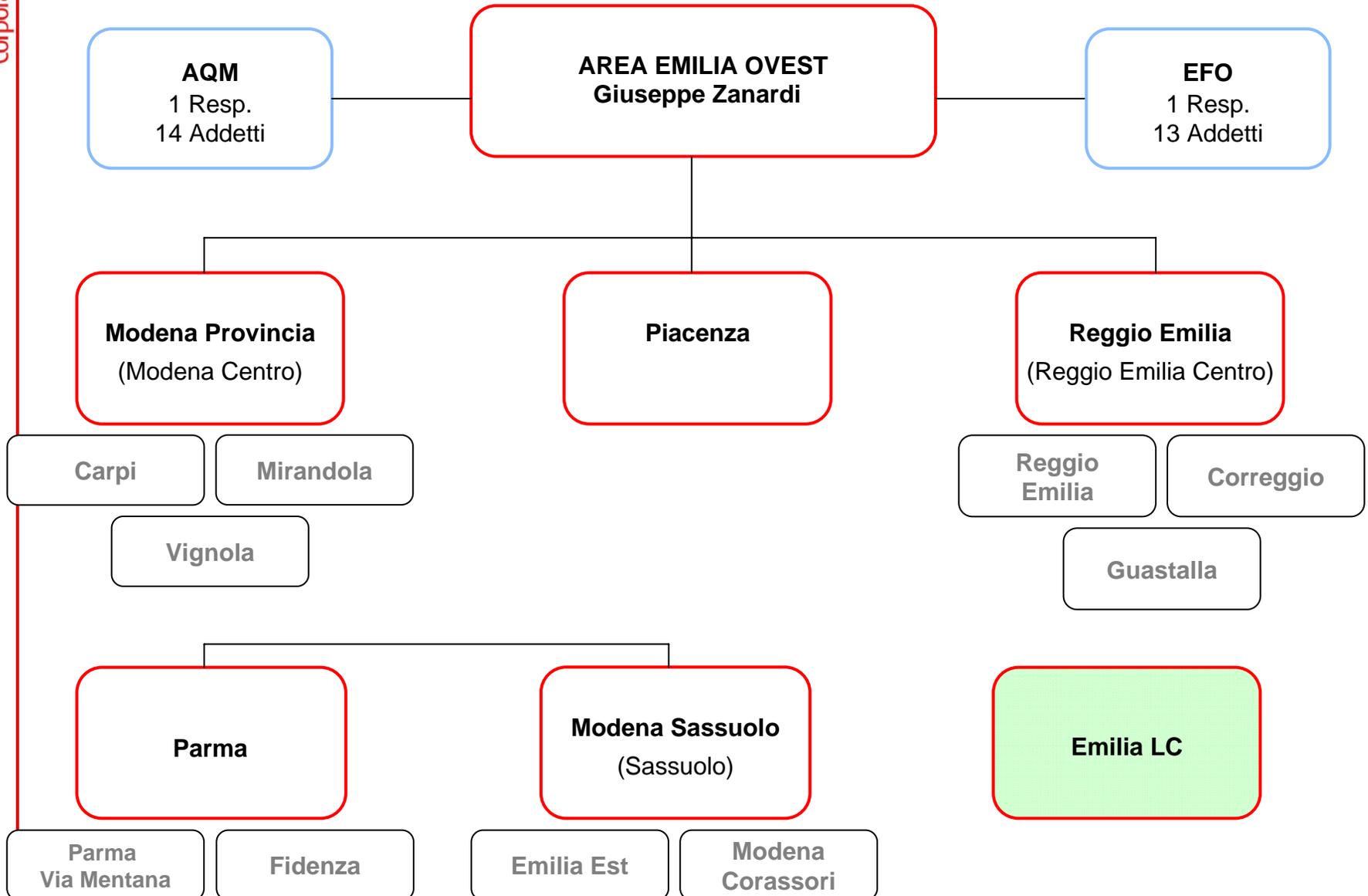
Mercato Centro Nord



Area Emilia Est / Romagna

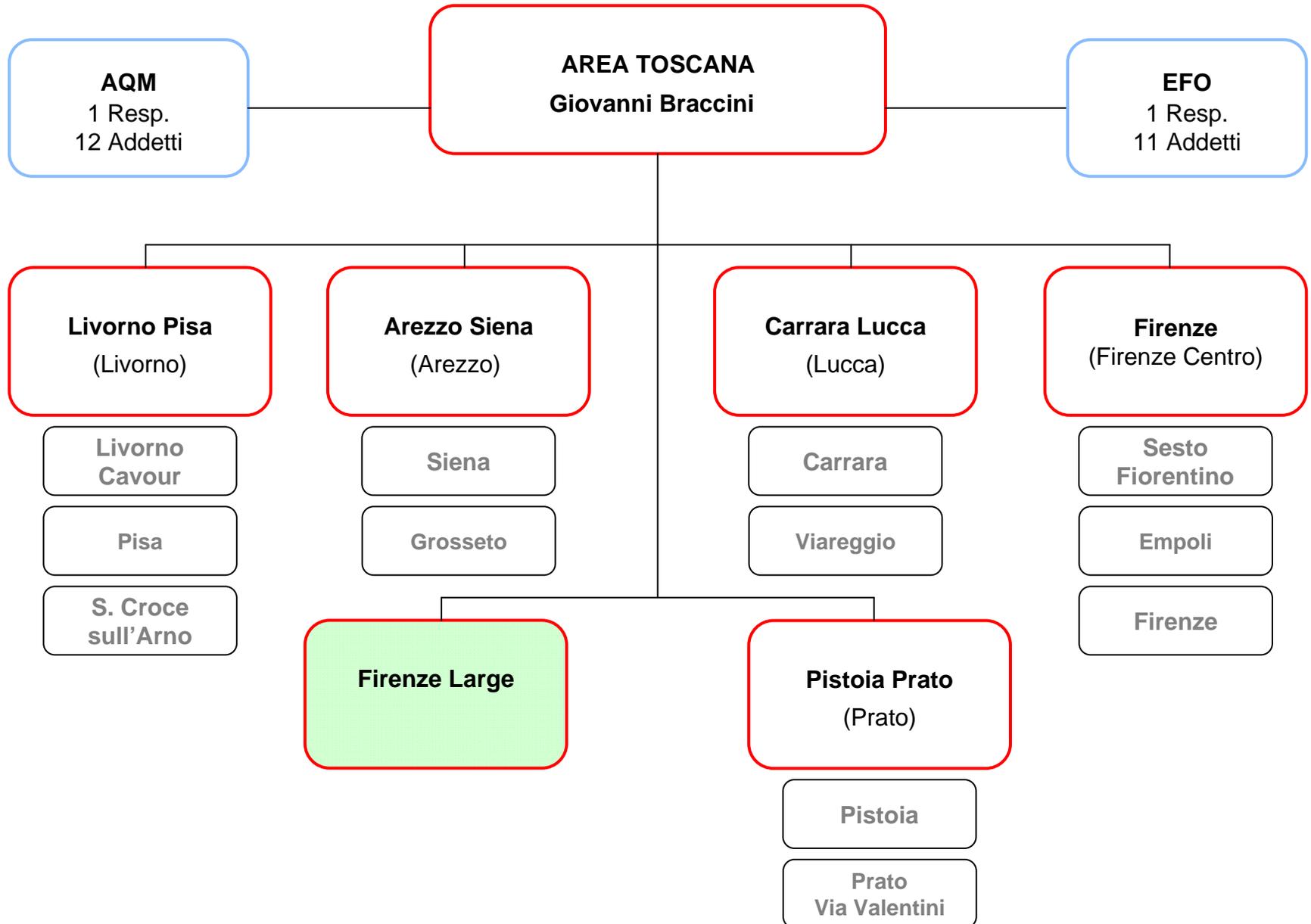


Area Emilia Ovest

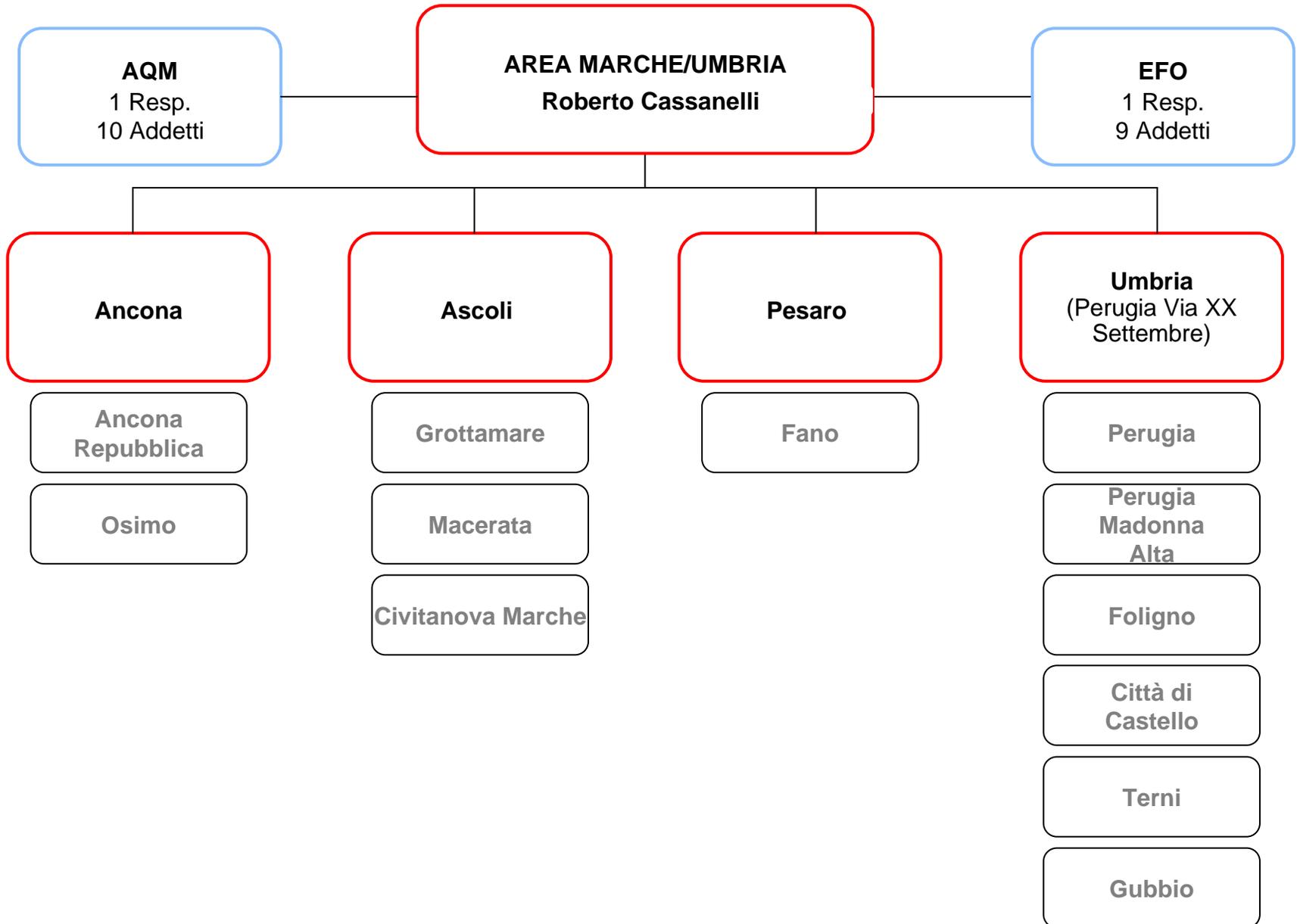


Area Toscana

Filiale Large Corporate
 Filiale Settore Pubblico

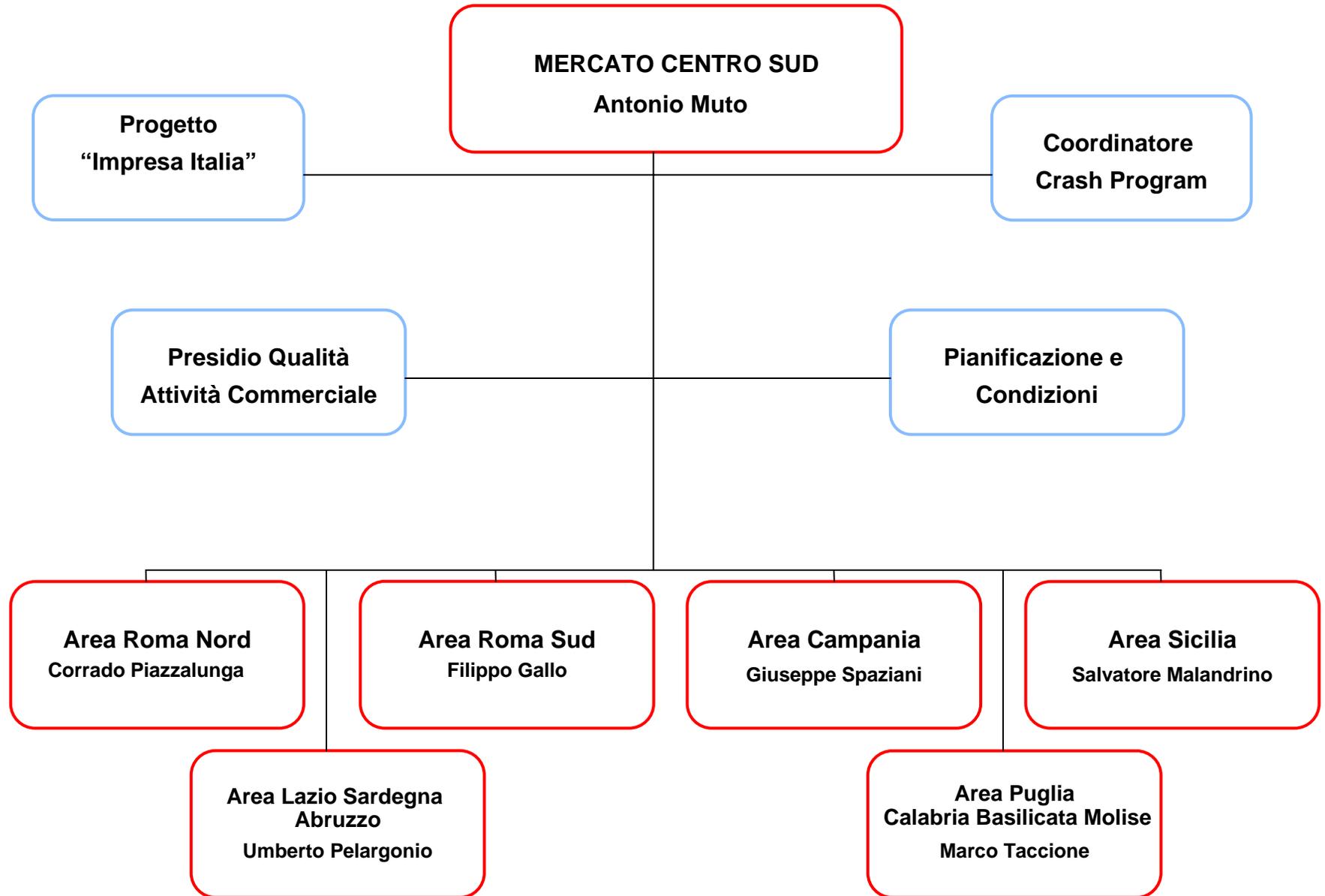


Area Marche/Umbria



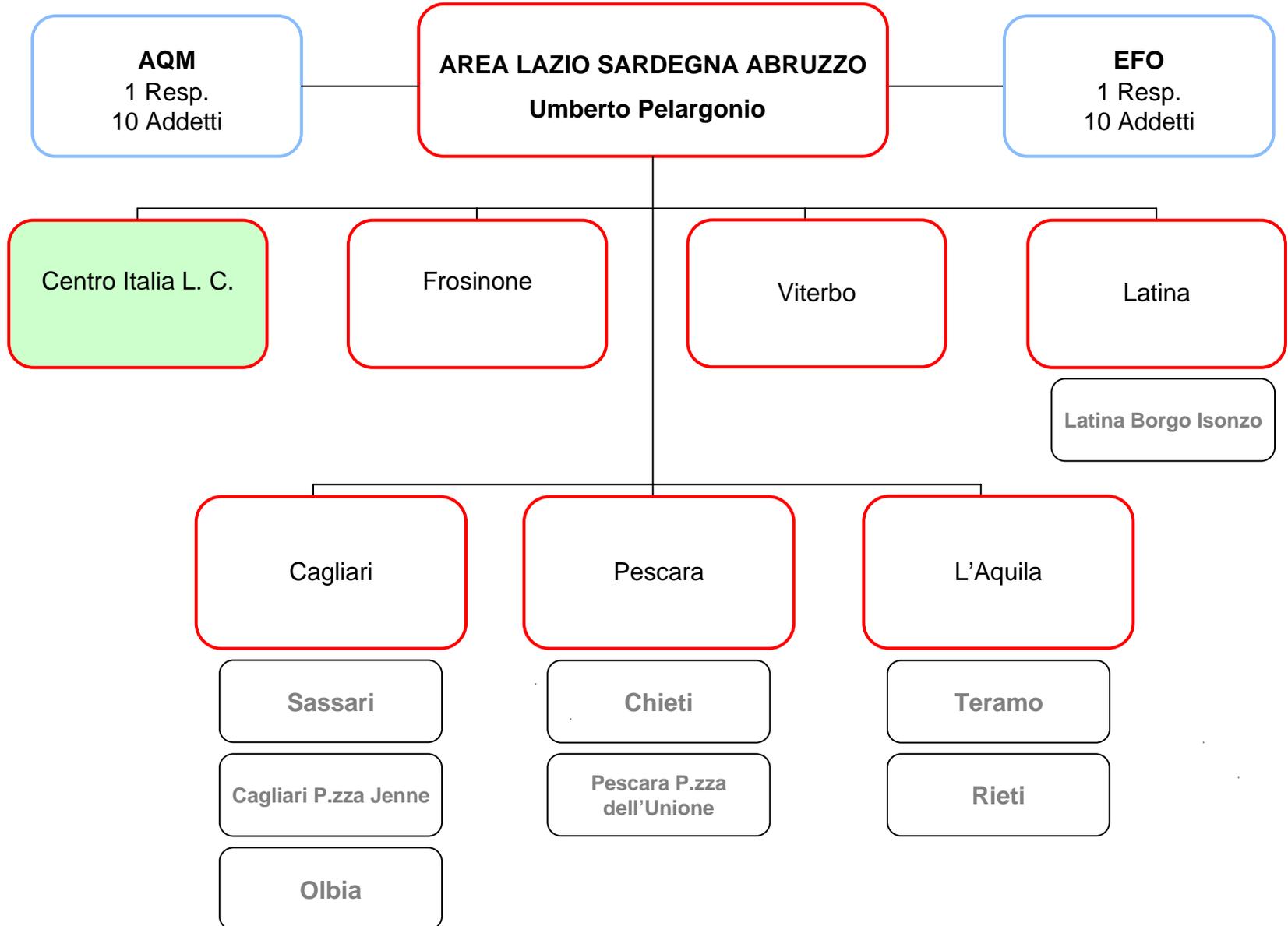
MERCATO CENTRO SUD

Mercato Centro Sud



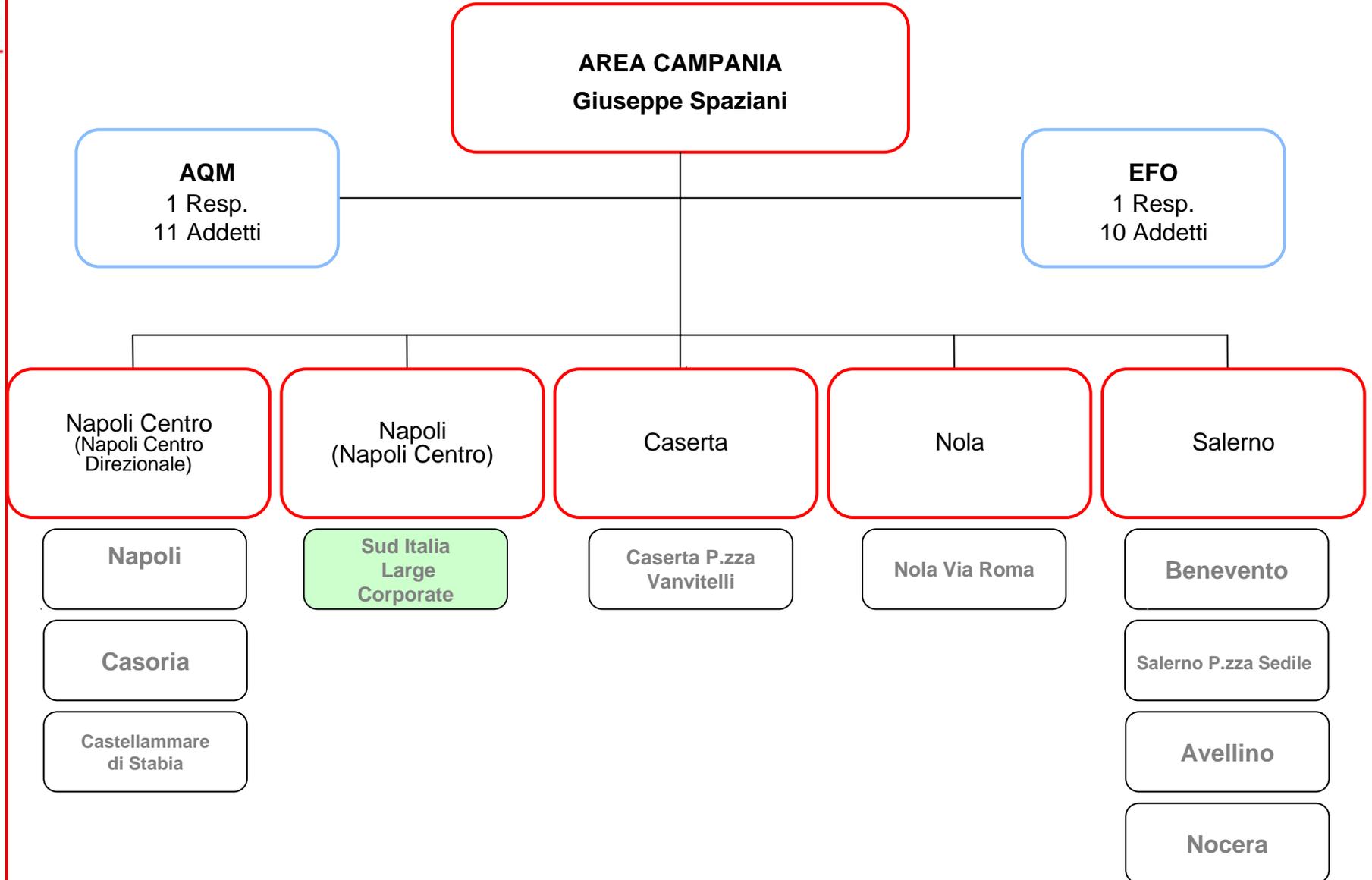
Area Lazio Sardegna Abruzzo

Filiale Large Corporate
 Filiale Settore Pubblico



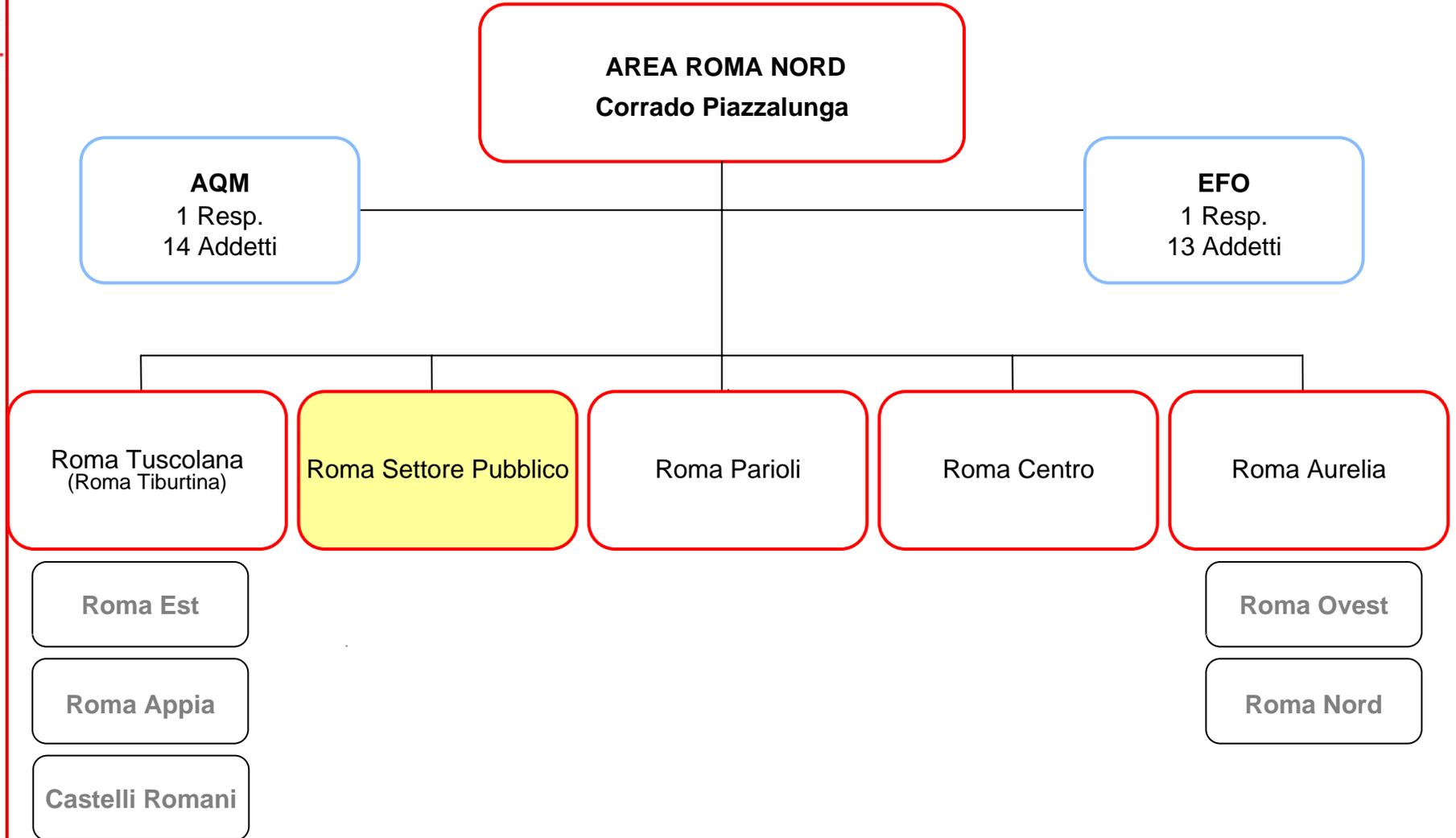
Area Campania

Filiale Large Corporate
 Filiale Settore Pubblico



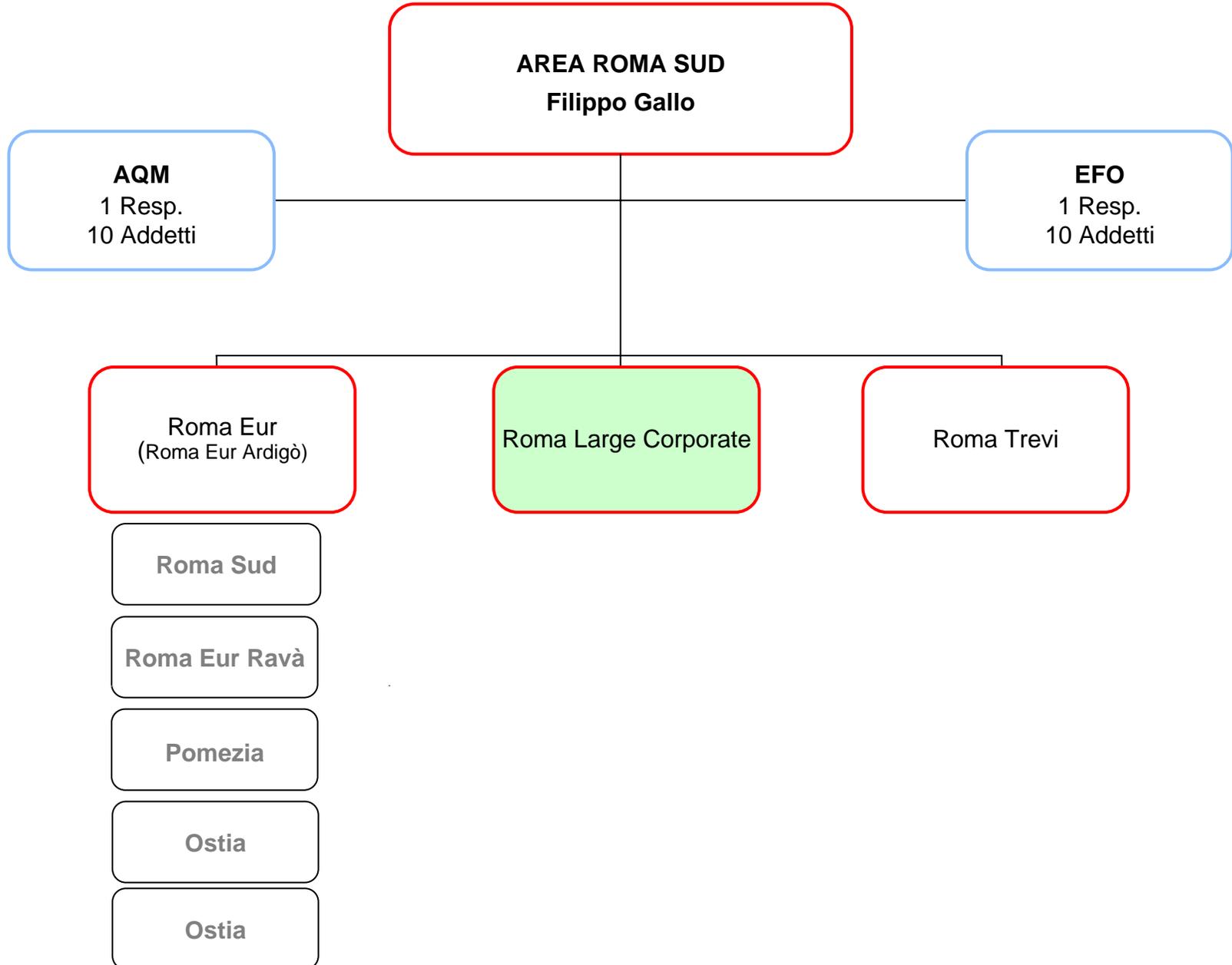
Area Roma Nord

 Filiale Large Corporate
 Filiale Settore Pubblico



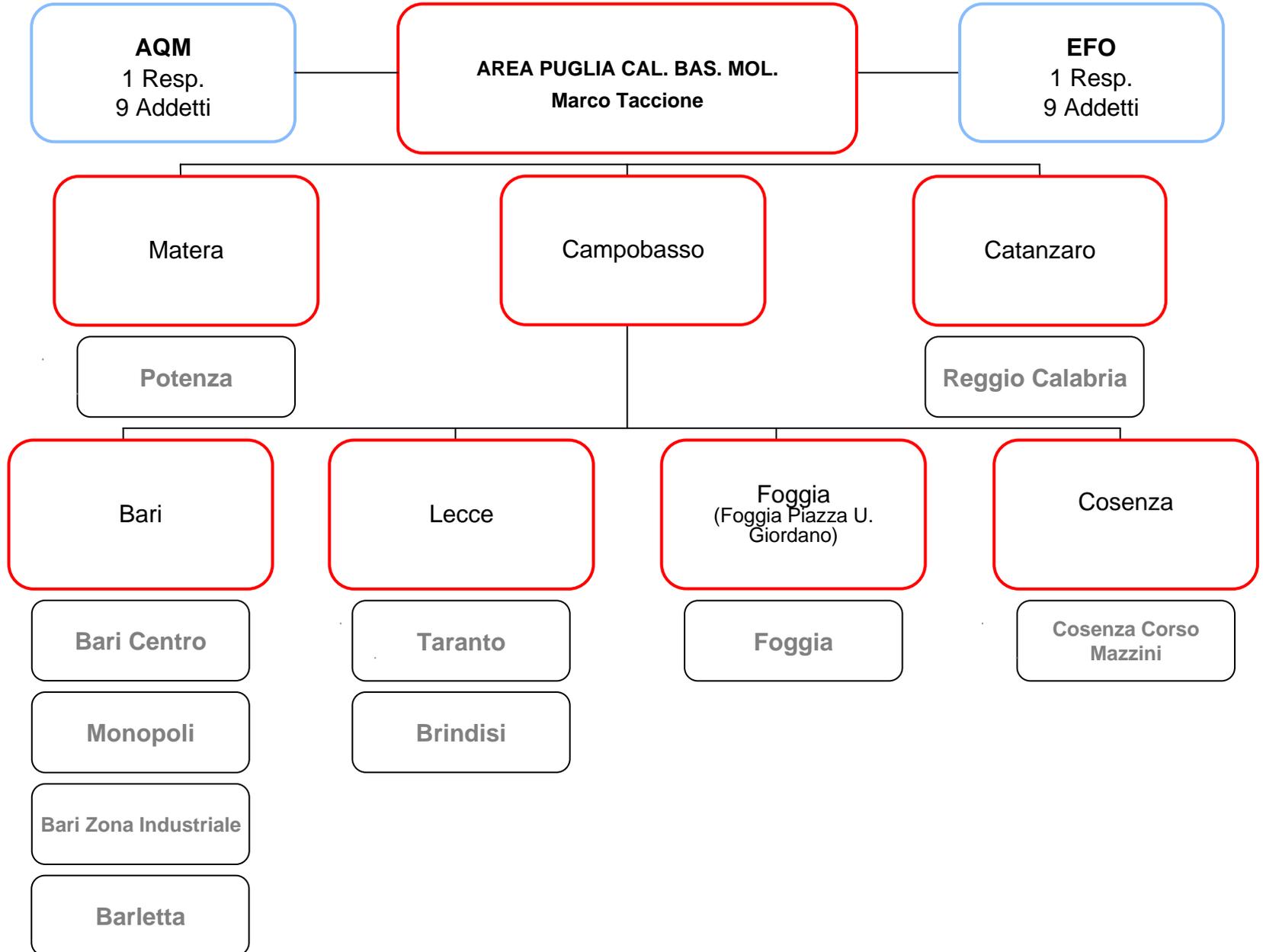
Area Roma Sud

 Filiale Large Corporate
 Filiale Settore Pubblico



Area Puglia Calabria Basilicata Molise

Filiale Large Corporate
 Filiale Settore Pubblico



Area Sicilia

