

# **Progetto**

## ***Specialisti Commerciali***

### ***Promotori Finanziari***

**Fase TEST**

**Febbraio 2012**



MP/RU/00 – RUO/SOP/MOD

**Posteitaliane**

Realizzare una **rete specialistica di Specialisti Commerciali Promotori Finanziari (SCPF)** che consenta di rafforzare il presidio del mercato e sviluppare tutte le opportunità di crescita relative al **segmento RETAIL**.

### *Benefici*



- ✓ Proposizione di **soluzioni specializzate e personalizzate** sulla base delle esigenze del cliente
- ✓ Fidelizzazione del cliente mediante un **rapporto diretto e un'assistenza continua**
- ✓ Maggior **presidio territoriale** grazie alla possibilità di contattare il cliente al di fuori delle sedi aziendali



## Principali attività previste

L'attività della rete specialistica sarà **focalizzata** prevalentemente sullo sviluppo della **Clientela Prospect**.

In particolare, tra le attività si prevede:

- ✓ l'analisi delle esigenze del cliente per proporre le migliori opportunità di investimento sulla base del portafoglio prodotti offerto;
- ✓ supporto ed assistenza per la fase di sottoscrizione del contratto;
- ✓ supporto costante al cliente, anche monitoraggio e il feed-back sui risultati degli investimenti effettuati.

### ***Portafoglio prodotti***

Prodotti di risparmio, investimento e assicurativi (Fondi Comuni di Investimento, Obbligazioni, Polizze Ramo I e Ramo III, Previdenza ecc.), con particolare focus sulla gamma Fondi Bancoposta.



### **Aspetti organizzativi**

**Assetto organizzativo** → inserimento in ambito Commerciale Privati di AT\* e dipendenza funzionale dalla funzione Commerciale Privati di MP

**Allocazione Fisica** → per la fase di avvio è prevista nelle sedi di Area Territoriale principali e distaccate.

**Livello professionale** → livello B.

**Risorse coinvolte nella sperimentazione** → previsti entro il primo semestre 2012 circa 50 Specialisti Commerciali Promotori Finanziari.

**Aree di riferimento** → la sperimentazione sarà avviata in fase test nelle 9 AT.

### **Ambiti di intervento**

**Obiettivi** → assegnazione di un budget integrativo rispetto a quello della/e Filiale/i di riferimento.

**Sistema di incentivazione** → incentivi legati prevalentemente ai risultati conseguiti

**Portafoglio Clienti** → definizione del portafoglio clienti da assegnare agli Specialisti Commerciali Promotori Finanziari.

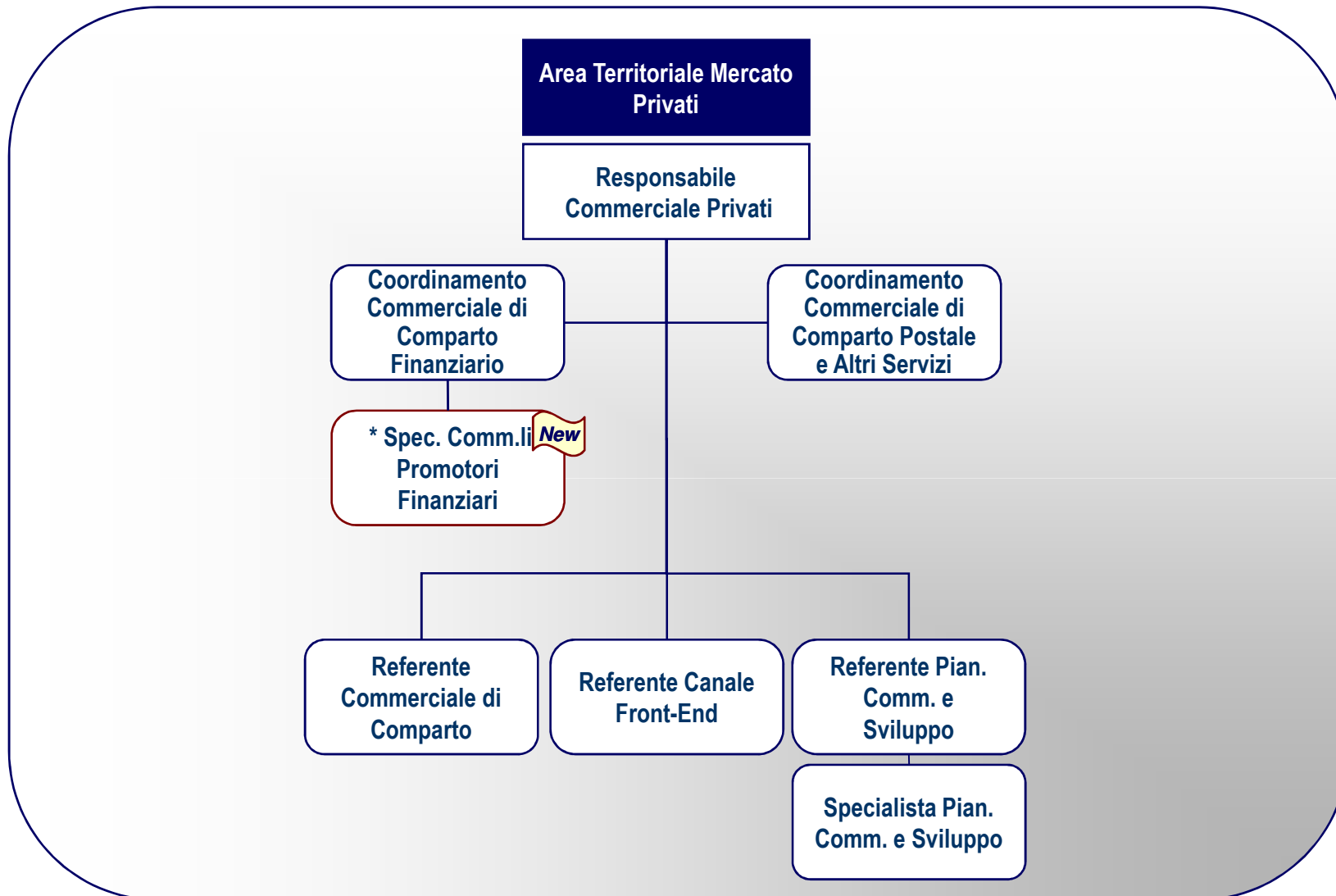
**Formazione** → definizione percorsi di formazione mirati.

**Abilitazioni necessarie** → avvio delle procedure per l'iscrizione all'albo dei Promotori Finanziari ed alla sez.E del registro ISVAP (per la vendita fuori sede di prodotti assicurativi).



\* La collocazione organizzativa degli SCPF indicata nel presente documento è relativa alla fase di sperimentazione

## Schema organizzativo previsto in fase Test



\* La collocazione nella funzione commerciale di AT è prevista nella fase di TEST, al fine di rendere maggiormente efficaci le attività di supporto e di presidio su tale nuovo ambito.

