

NUOVO ASSETTO ORGANIZZATIVO E DISTRIBUTIVO DELLA BNL

INCONTRO CON LE ORGANIZZAZIONI SINDACALI

Roma, 9 Novembre 2018



BNL
GRUPPO BNP PARIBAS

La banca per un mondo che cambia

[Handwritten signatures in blue ink]

[Handwritten signature in black ink]

Agenda

- Obiettivi generali della riorganizzazione
- Divisione Commercial e Private Banking
- Divisione Corporate Banking
- Direzione Crediti Speciali
- Direzione Operations e Servizi di rete



BNL
GRUPPO BNP PARIBAS

La banca per un mondo che cambia

[Handwritten signatures in blue ink]

[Handwritten signature in black ink]

[Handwritten initials in black ink]

Obiettivi generali della riorganizzazione

- Adottare nelle reti di vendita della Divisione Commercial e Private Banking e della Divisione Corporate Banking un nuovo modello operativo e distributivo che, attraverso una semplificazione delle strutture, possa liberare risorse da destinare al rafforzamento delle attività di relazione commerciale per:**
 - ✓ favorire il raggiungimento degli ambiziosi obiettivi di sviluppo della base clienti e delle quote di mercato e migliorare il presidio della clientela, attuale e prospettica;
 - ✓ consentire un efficace funzionamento del modello favorendo l'obiettivo di contenimento dei costi operativi.

- Proseguire nel percorso di chiara separazione tra strutture commerciali e di gestione delle posizioni irregolari e non performing della Banca, ampliando il perimetro di responsabilità della Direzione Crediti Speciali attraverso il trasferimento delle attività attualmente svolte dalla struttura Agenam della Divisione Commercial e Private Banking, anche in linea con le indicazioni della BCE.**

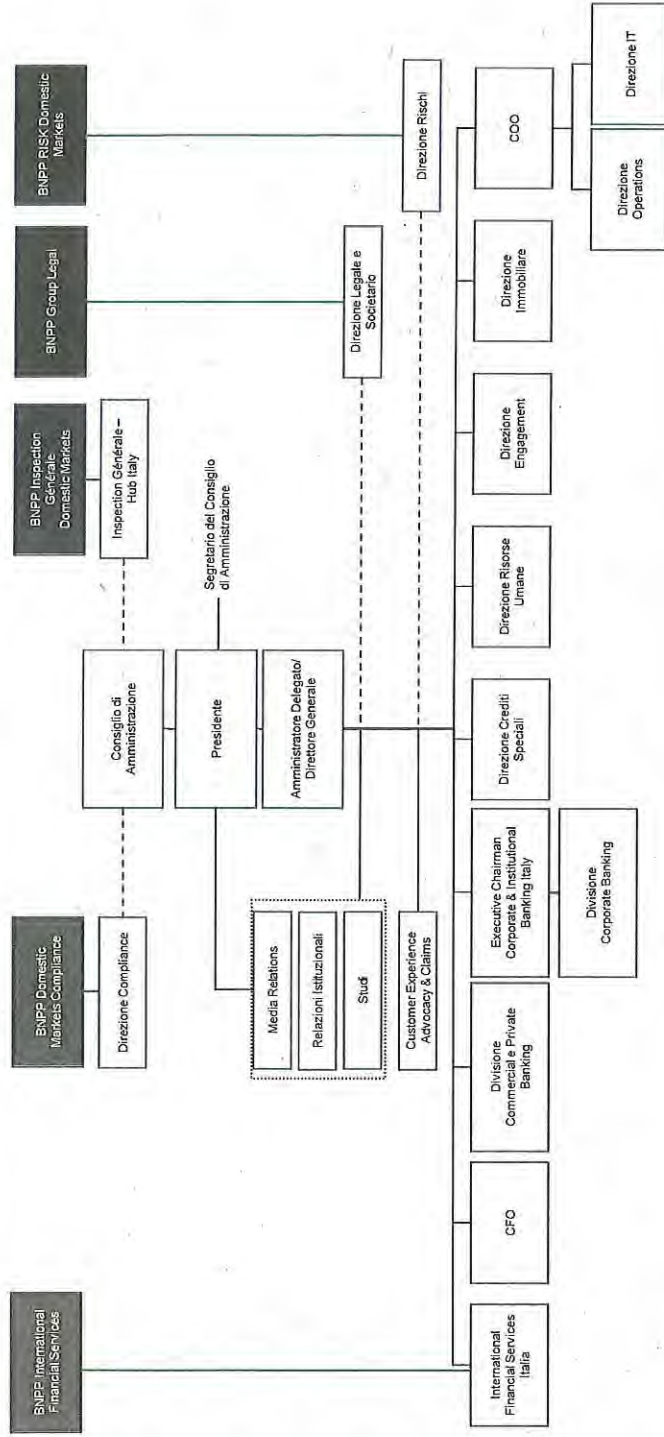
- Integrare le attività di Back Office oggi realizzate dalla struttura di Operations BPI e dalla struttura di Servizi Rete di BNL.**



BNL
GRUPPO BNP PARIBAS

La banca per un mondo che cambia

Organigramma Generale BNL



BNL
GRUPPO BNP PARIBAS

La banca per un mondo che cambia

[Handwritten signatures and initials in blue ink]

Agenda

- Obiettivi generali della riorganizzazione
- Divisione Commercial e Private Banking
- Divisione Corporate Banking
- Direzione Crediti Speciali
- Direzione Operations e Servizi di rete



BNL
GRUPPO BNP PARIBAS

La banca per un mondo che cambia

5

[Handwritten signatures in blue ink]

Divisione Commercial e Private Banking- Principali driver del modello TO BE

Obiettivi di ricavo

- Assicurare il raggiungimento degli obiettivi di ricavo previsti nel piano DM 2020 coerentemente con gli obiettivi di organico di funzionamento della Rete.
- Ottimizzare il "cost to serve", attraverso l'implementazione dei nuovi modelli di servizio.
- Accelerare il processo di posizionamento da "Banca" a "Banca Assicurazione".

Potenziamento dei ruoli di Rete

- Garantire il popolamento dei ruoli di rete attraverso l'ottimizzazione dell'attuale modello organizzativo e il recupero delle professionalità esistenti.
- Ridefinire il ruolo di **Direttore di Agenzia** quale ruolo centrale di coordinamento delle attività di relazione con la clientela, di presidio della conformità e gestione della sicurezza.



BNL
GRUPPO BNP PARIBAS

La banca per un mondo che cambia

[Handwritten signatures in blue ink]

[Handwritten initials]

Divisione Commercial e Private Banking Evoluzione Modello di Rete: driver del modello TO BE

AMBITO

1
Modello Filiale -
Succursale

DESCRIZIONE

- Gli attuali punti vendita saranno classificati in **Filiali e Succursali**.
- **Filiali e Succursali** saranno organizzate secondo un **modello madre-figlia** in cui alle Filiali faranno riferimento 1 o 2 Succursali, che mantengono autonomia contabile, il cui Responsabile è il Direttore di Filiale.
- Tutti i ruoli del punto vendita riporteranno al **Direttore di Filiale**, con l'obiettivo di restituire centralità al ruolo del Direttore, rafforzandone la componente manageriale.
- **Le Filiali e le Succursali associate avranno indicativamente una distanza di 25 km.** Questo consentirà di gestire al meglio la mobilità tra Filiale e Succursale e renderà più agevole per i Gestori Small Business e Personal Advisor gestire clienti cross tra Filiale e Succursali (cd. "poliportafoglio").
- **Il dimensionamento delle Succursali è stimato in 2 risorse. La Succursale potrà operare con 1 sola risorsa presente.** Nelle Filiali sarà possibile operare con 1 risorsa solo in presenza di nuovo layout ovvero con vecchio layout previa eliminazione del CICO e comunque sempre con organico di funzionamento fino a 4 persone.
- Alcune **Filiali** a cui non è associabile alcuna succursale per vincoli geografici o per massa critica già significativa rimarranno come da attuale modello «stand alone».

- Vedi Focus 1:
Approfondimento
per Regione

Vedi Focus 2:
Approfondimento
«Security»

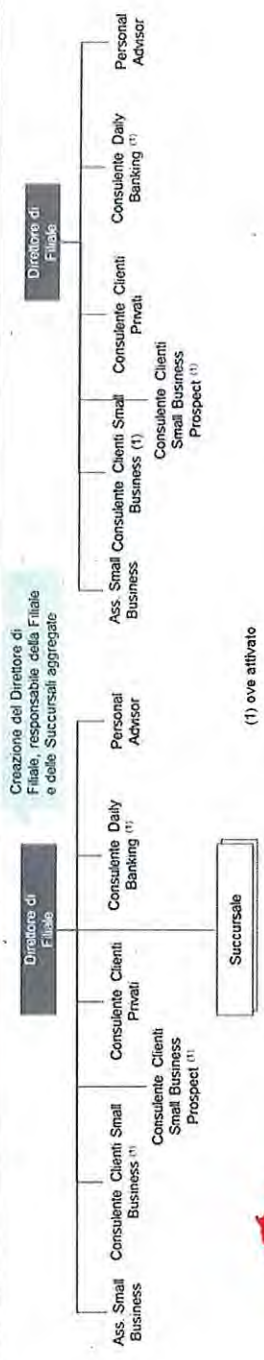


BNL
GRUPPO BNP PARIBAS

La banca per un mondo che cambia

GM

Focus 1 - Approfondimento per Regione



REGION	FILIALE	SUCCURSALE	FILIALE «stand alone»	TOTALE
CALABRIA SICILIA	13	14	30	57
CAMPANIA BASILICATA	16	20	15	51
EMILIA ROMAGNA MARCHE	24	29	22	75
LAZIO SARDEGNA	20	21	33	74
LOMBARDIA	31	36	29	96
PIEMONTE LIGURIA VDA	22	25	36	83
PUGLIA ABRUZZO MOLISE	21	25	20	66
ROMA	31	47	12	90
TOSCANA UMBRIA	17	23	26	66
TRIVENETO	25	31	21	77
Totale complessivo	220	271	244	735



BNL
GRUPPO BNP PARIBAS

La banca per un mondo che cambia

[Handwritten signatures and initials in blue ink]

Focus 2 - Approfondimento SECURITY (1 di 2)

In tutte le agenzie è presente un sistema di videosorveglianza da remoto per cui i mezzi forti, casseforti ed ATM - fatta esclusione per i CICO - non vengono aperti in autonomia dal personale ma **sbloccati da remoto** dagli operatori della videosorveglianza.

In termini di gestione del cash i punti vendita BNL sono suddivisi:

- 244 Filiali «stand alone»**, di cui:
 - circa 8% con **gestione esternalizzata** (gestione esternalizzata - Open, Asia e Europa - queste agenzie già oggi non hanno i servizi di cassa o sono stati realizzati modelli di gestione ad hoc, ed hanno la video sorveglianza da remoto)
 - circa 92% con **gestione interna** (gestione interna dei cico e degli ATM, con video sorveglianza da remoto).

- 220 Filiali**, di cui:
 - circa 16% con **gestione esternalizzata** (gestione esternalizzata - Open, Asia e Europa - queste agenzie già oggi non hanno i servizi di cassa o sono stati realizzati modelli di gestione ad hoc, ed hanno la video sorveglianza da remoto)
 - circa 84% con **gestione interna** (gestione interna dei CICO e degli ATM, con video sorveglianza da remoto).

- 271 Succursali**, di cui:
 - circa 55% con **gestione esternalizzata** (gestione esternalizzata - Open, Asia e Micro - queste agenzie già oggi non hanno i servizi di cassa e hanno la video sorveglianza da remoto)
 - circa 45% con **gestione interna** (gestione interna dei soli ATM, nei quali verrà eliminato il servizio di cassa con CICO, con video sorveglianza da remoto).



BNL
GRUPPO BNP PARIBAS

La banca per un mondo che cambia

Focus 2 - Approfondimento SECURITY (2 di 2)

1
Modello
Filiale -
Succursale

Nei punti vendita sarà possibile operare con 1 risorsa solo in presenza di nuovo layout ovvero con vecchio layout previa eliminazione del CICO e comunque sempre con organico di funzionamento fino a 4 persone.

Così come l'eliminazione del CICO, unico strumento non ancora connesso all'apertura da remoto da parte della videosorveglianza, ci permetterà di avere una sola persona anche nei Punti Vendita con vecchio layout e con organico fino a 4 persone.

Per la sola gestione degli ATM verrà quindi identificato a livello di singolo punto vendita un «gestore ATM» (il CDB o un CCP fungibile) che sarà tenuto alla gestione del contante oltre alla gestione delle carte catturate e assegni versati.

Nel caso in cui il gestore ATM non sia presente nella succursale è necessario:

- che ciascun collega della succursale sappia almeno ricevere il plico e ricoverarlo all'interno del mezzo forte;
- che il back up del gestore ATM sia uno degli altri colleghi della succursale o in casi specifici una persona della Filiale di appartenenza;
- che il caricamento dell'ATM venga fatto da uno dei colleghi.

Pertanto - nell'eventualità in cui dovesse esserci solo una persona all'interno della Filiale/Succursale - gli apprestamenti di sicurezza esistenti (VDS da remoto attiva) e le normative di sicurezza di cash management in vigore (obbligo del posizionamento delle bussole in manuale in presenza di cash e sblocco consentito solo al ricovero effettuato all'interno dei mezzi forti) consentono l'operatività senza incidenza sul livello di rischio sia sulle succursale che su tutti gli altri formati migrati a gestione esternalizzata del cash.



BNL
GRUPPO BNP PARIBAS

La banca per un mondo che cambia

10

Divisione Commercial e Private Banking Evoluzione Modello di Rete: driver del modello TO BE

AMBITO

2 Superamento
Squadra Volante /
ASA

DESCRIZIONE

- L'analisi dell'operatività rileva una fortissima contrazione del ricorso allo sportello.
- L'introduzione del modello Filiale-Succursale con mobilità del personale, la possibilità di operare in Filiale/Succursale con 1 sola risorsa presente, la diffusione dei modelli di Filiale Cashless e l'estensione di Blend a tutti i ruoli commerciali consente di superare i ruoli dell'Addetto Squadra Volante e dell'Addetto Supporto Agenzia.
- Tali persone saranno impiegate, in relazione alle esigenze di dimensionamento, prioritariamente su ruoli di front end commerciale, gestione reclami e controlli e su altri ruoli di altre strutture in fabbisogno.



BNL
GRUPPO BNP PARIBAS

La banca per un mondo che cambia

Divisione Commercial e Private Banking Evoluzione Modello di Rete: driver del modello TO BE

AMBITO

3

Rafforzamento
Bancassurance

DESCRIZIONE

- In linea con l'evoluzione dal concetto di "Banca" a quello di "Banca e Assicurazione", verrà potenziato il ruolo dei **Consulenti Protezione** (circa 70 in più rispetto agli attuali 30, per un totale di 100)
- Il popolamento dei 70 specialisti aggiuntivi avverrà **utilizzando le risorse rese disponibili** dal nuovo modello organizzativo



BNL
GRUPPO BNP PARIBAS

La banca per un mondo che cambia

12

Divisione Commercial e Private Banking Evoluzione Modello di Rete: driver del modello TO BE

AMBITO

4

Evoluzione ruolo
VDR e VDAG

DESCRIZIONE

- Al fine di rafforzare le leve gestionali e aumentare l'efficacia del ruolo di **Vice Direttore Regionale Retail** si prevede:
 - l'assegnazione della **responsabilità gerarchica dei Gruppi di Filiali della Regione**
 - la riattribuzione della responsabilità diretta dei ruoli dell'Hub della sede regionale ad un **Direttore Gruppo Filiali dedicato**
 - Al fine di ottimizzare lo span of control del Direttore Gruppo di Filiali, il ruolo di **Direttore della Filiale Capogruppo** verrà **attribuito all'attuale Vice Direttore di Agenzia**
-
- I clienti saranno gestiti secondo i **tre modelli di servizio individuals**:
 - **"Advisory"**, con gestione attraverso Personal Advisor in Filiale con portafoglio dedicato oppure attraverso Personal Advisor «Poliportafoglio» a riporto del Direttore di Filiale (modello Filiale-Succursale)
 - **"Direct"**, con la creazione di team di gestione dei clienti in "remoto". Gli attuali Hello Team confluiranno all'interno del modello di Direct Banking governato centralmente
 - **"Hybrid"**, che prevede la gestione dei clienti non classificati come Direct / Advisory da un Gestore in Filiale
 - Riduzione del numero di Consulenti Clientela Privati e conseguente copertura del nuovo ruolo di Consulente Direct Banking

5

Evoluzione
Modello di
Servizio
Individuals

Vedi Focus 3:
Modello Direct



BNL
GRUPPO BNP PARIBAS

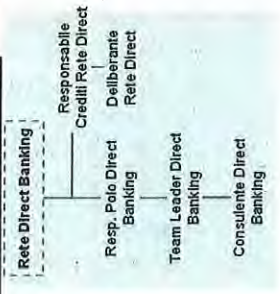
La banca per un mondo che cambia

13

Focus 3 - «Direct» Individuals

L'evoluzione del modello prevede:

- **12 «Poli Individuals Direct»** (con la possibilità di arrivare nell'arco del Piano a 14 Poli includendo Genova e Palermo) attraverso l'evoluzione degli attuali Poli Hello Bank;
- la **Governance centralizzata dei 12 Poli Direct** al fine di ottimizzare le sinergie e ridurre i costi totali di funzionamento;
- la **ridenominazione del ruolo «Consulente Hello Bank»** in «Consulente Direct Banking»;
- la **mobilità geografica gestita** attraverso il trasferimento (pendolarismo).



Creazione in DG della struttura Rete Direct Banking in cui saranno allocati i ruoli Hello Bank e Direct

[Signature]
14

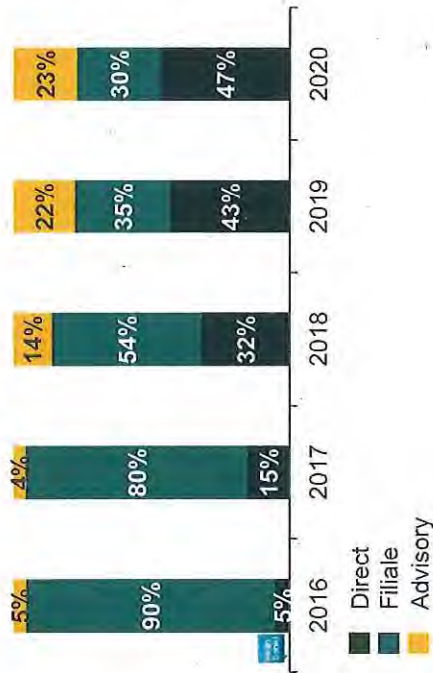
[Signature]

[Signature]

Divisione Commercial e Private Banking

Distribuzione della clientela per MDS- Individuals

Distribuzione della clientela Individuals per modello di servizio



Gli obiettivi e i principali interventi

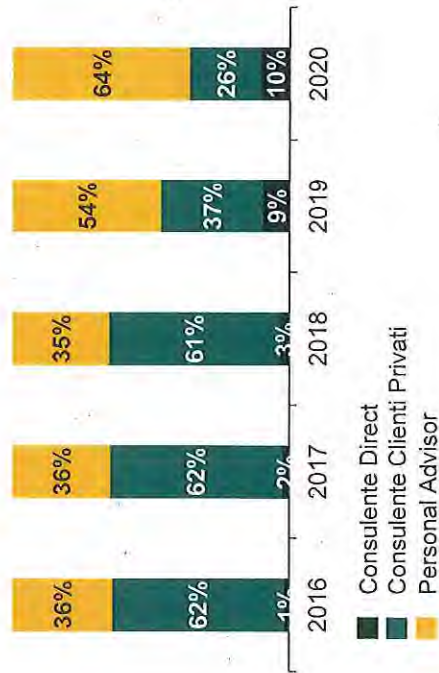
- Dal 2017 progressivamente, la clientela migra verso i nuovi modelli di servizio.
- Nel 2020, il 47% della base di clientela avrà un modello di servizio Direct e il 23% un modello di servizio Advisory
- Al 2020 il 50% delle vendite sarà sui canali digitali (end-to end o per una parte del processo di vendita)
- Saranno attivate task force e processi dedicati per accompagnare i clienti e i colleghi verso il cambiamento, attraverso l'attivazione di «customer migration journeys» (persone/processi/strumenti) dedicati al «percorso cliente» verso le nuove modalità di interazione



BNL
GRUPPO BNP PARIBAS

La banca per un mondo che cambia

Divisione Commercial e Private Banking Distribuzione dei Gestori per MDS - Individuals



Dal 2017 progressivamente e coerentemente con la migrazione della clientela, **anche il profilo della forza vendita** andrà progressivamente ad evolvere.

A fine 2020 circa l'60% degli attuali Consulenti Clientela Privati cambierà la propria professionalità acquisendo **nuove competenze, comportamenti e attitudini**



BNL
GRUPPO BNP PARIBAS

La banca per un mondo che cambia

16

Divisione Commercial e Private Banking

Evoluzione Modello di Rete: driver del modello TO BE

AMBITO

6

Evoluzione
Modello di
Servizio Business

DESCRIZIONE

- I clienti saranno gestiti secondo i tre modelli di servizio Small Business:
 - **"Advisory"**: I Gestori Business avranno portafogli misti (clienti Advisory, Hybrid ed inizialmente anche Direct) in funzione del radicamento cliente a livello di Filiale o Succursale. I Gestori Business saranno ad esclusivo riporto del Direttore di Filiale (superamento dei Gestori Cross e Prospect a riporto del DGA)
 - **"Direct"**: L'implementazione del modello Direct avverrà progressivamente in funzione del rilascio di processi di vendita a distanza e del popolamento dei Poli Direct Business che saranno costituiti per ciascuna Regione a riporto del Responsabile Sviluppo Business e Artigianato. Il modello prevedrà comunque la presenza di gestori con un portafoglio dedicato. Gli attuali portafogli Business DAG verranno eliminati. In particolare l'implementazione del nuovo modello di servizio "Direct" Small Business prevede:
 - la creazione di 10 Poli "Small Business Direct" (uno per Regione);
 - la Governance a livello regionale per ciascuno dei 10 Poli "Direct";
 - la creazione del ruolo "Consulente Direct Small Business" che sarà attivato progressivamente, in coerenza con lo sviluppo dei processi di gestione e vendita a distanza;
 - riduzione del numero di Assistenti Polo Small Business e ridenominazione in Assistenti Small Business
 - **"Hybrid"**: Gestori Business a riporto del Direttore di Filiale

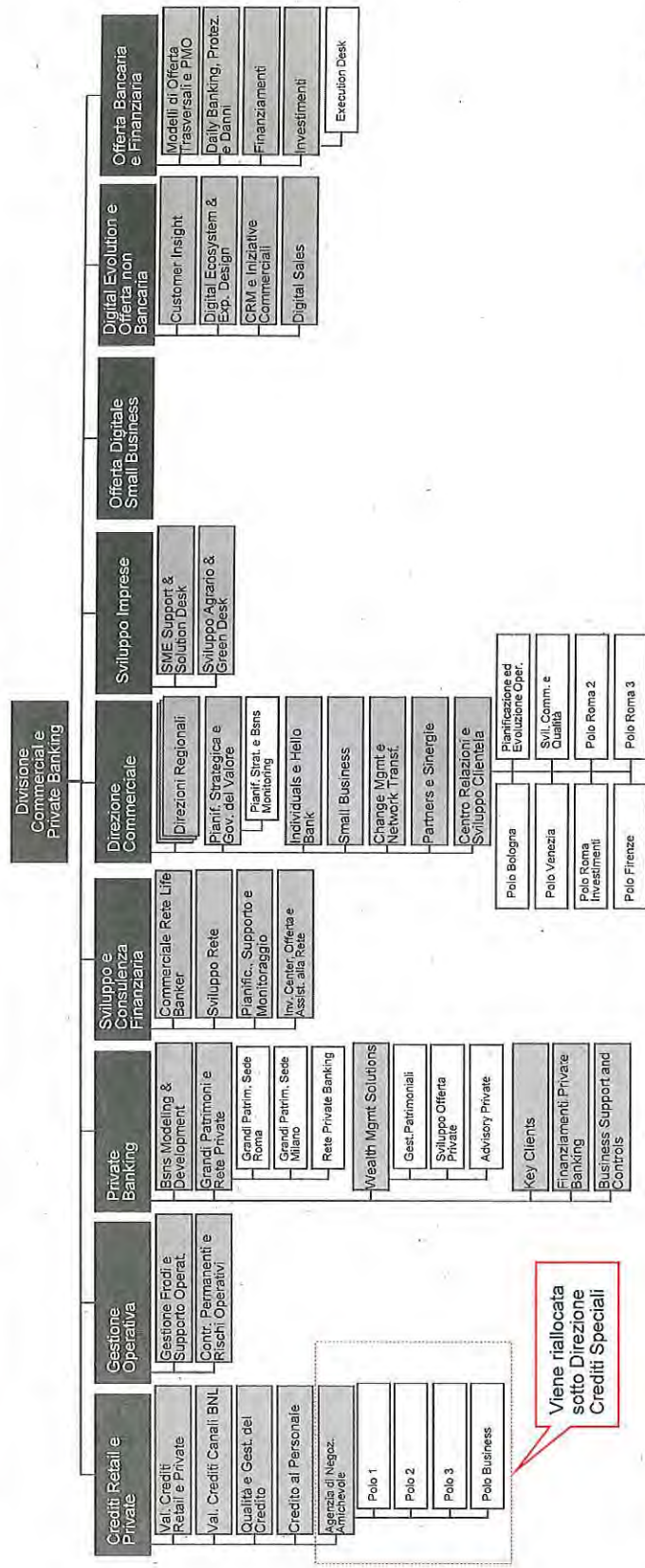


BNL
GRUPPO BNP PARIBAS

La banca per un mondo che cambia

17

Divisione Commercial e Private Banking Organigramma di Direzione Generale -AS IS



Viene riallocata sotto Direzione Crediti Speciali

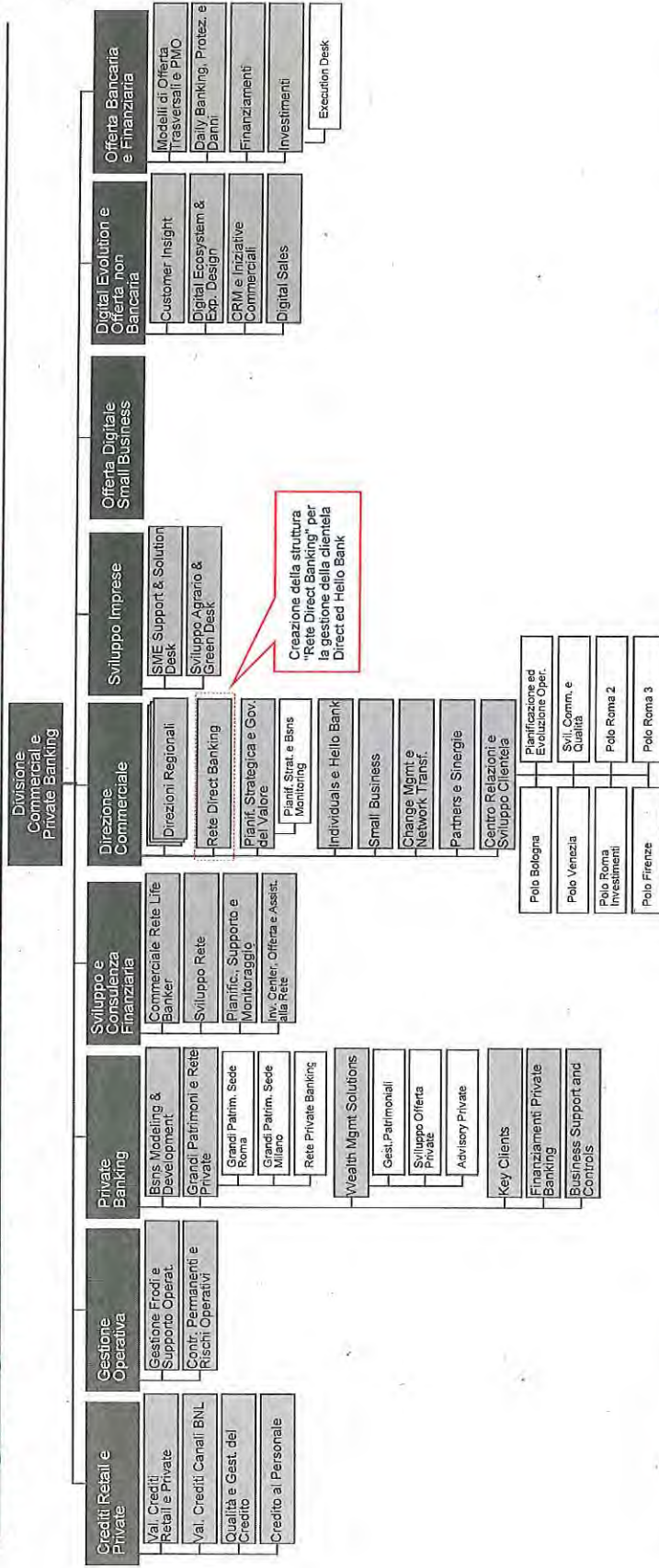


BNL
GRUPPO BNP PARIBAS

La banca per un mondo che cambia

[Handwritten signatures and initials in blue ink]

Divisione Commercial e Private Banking Organigramma di Direzione Generale – TO BE



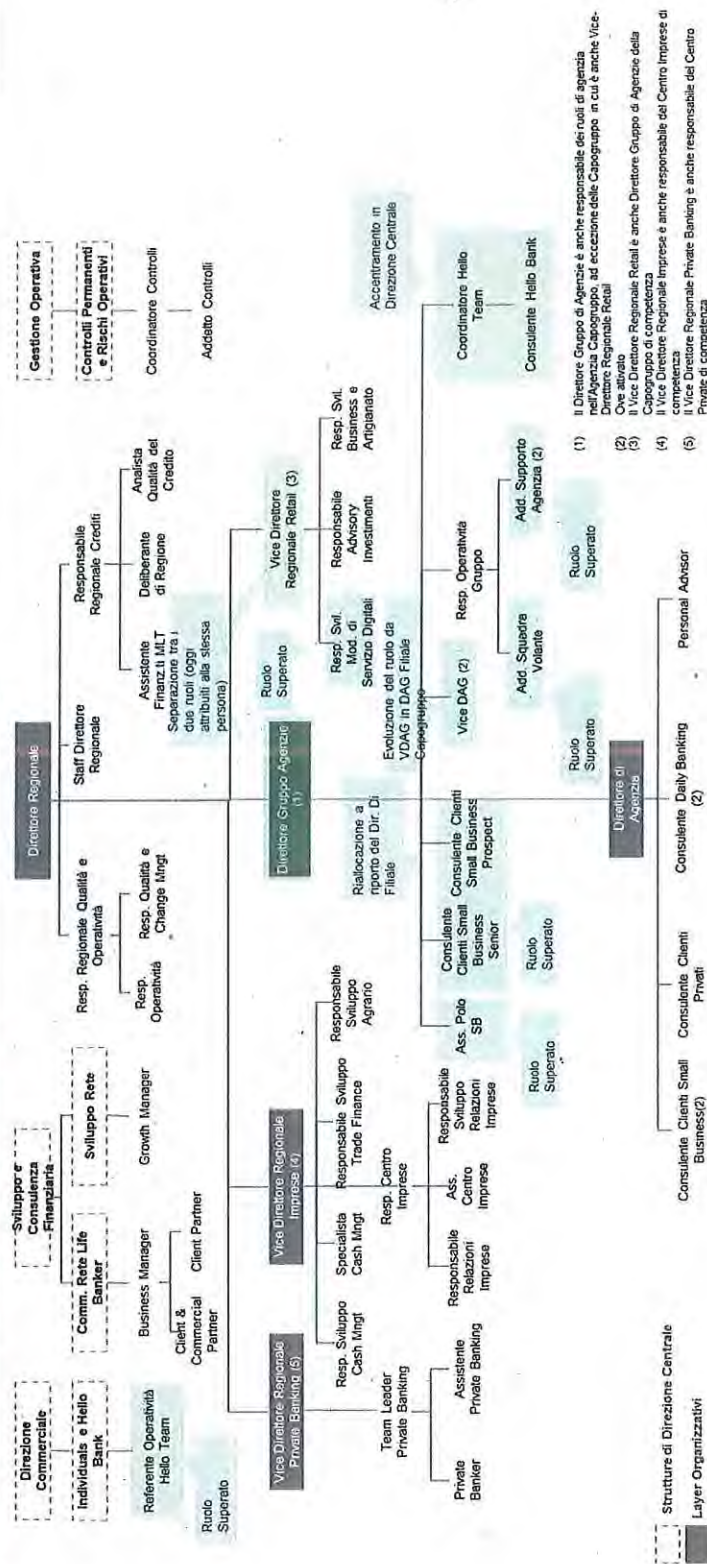
BNL
GRUPPO BNP PARIBAS

La banca per un mondo che cambia

[Handwritten signatures and initials]

Divisione Commercial e Private Banking

Ruoli di Rete Rete - As Is



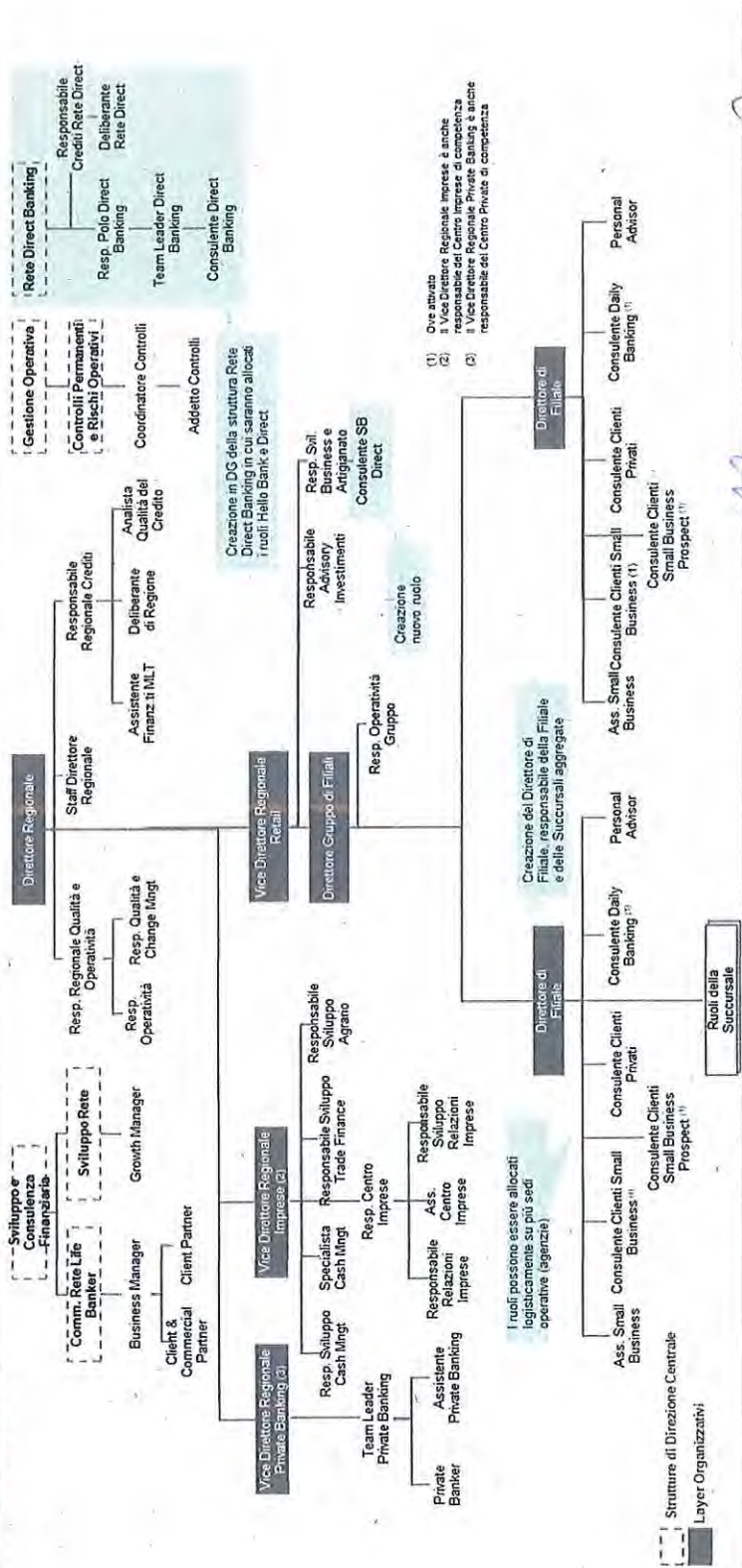
BNL
GRUPPO BNP PARIBAS

La banca per un mondo che cambia

[Handwritten signatures and initials]

Divisione Commercial e Private Banking

Ruoli di Rete - TO BE



Handwritten signatures and initials are present over the diagram, including a large signature on the right side.



La banca per un mondo che cambia

Divisione Commercial e Private Banking

Ipotesi di autofinanziamento dei ruoli TO BE

	≈ 130	10	≈ 160	≈ 40	≈ 40	≈ 40	70	≈ 25	≈ 100
	Personal Advisor	Resp. Polo Direct Banking	Consulente Direct Banking	Consulente Daily Banking	Consulente Small Business Direct	Gestore Small Business	Consulenti Protezione	DCPB Altro es.reclami controlli)	DOP e altre Funzioni Banca
210	✓	✓			✓	✓	✓	✓	
≈ 100	✓		✓	✓					
185			✓	✓					✓
≈ 40								✓	✓
70				✓	✓	✓			
10		✓							

Delta = 0

xx Ruolo superato xx Ruolo nuovo xx Ruolo in potenziamento/riduzione



BNL
GRUPPO BNP PARIBAS

La banca per un mondo che cambia

[Handwritten signatures and initials]

Agenda

- Obiettivi generali della riorganizzazione
- Divisione Commercial e Private Banking
- Divisione Corporate Banking
- Direzione Crediti Speciali
- Direzione Operations e Servizi di rete



BNL
GRUPPO BNP PARIBAS

La banca per un mondo che cambia

[Handwritten signatures in blue ink]

Divisione Corporate Banking Principali driver del modello TO BE

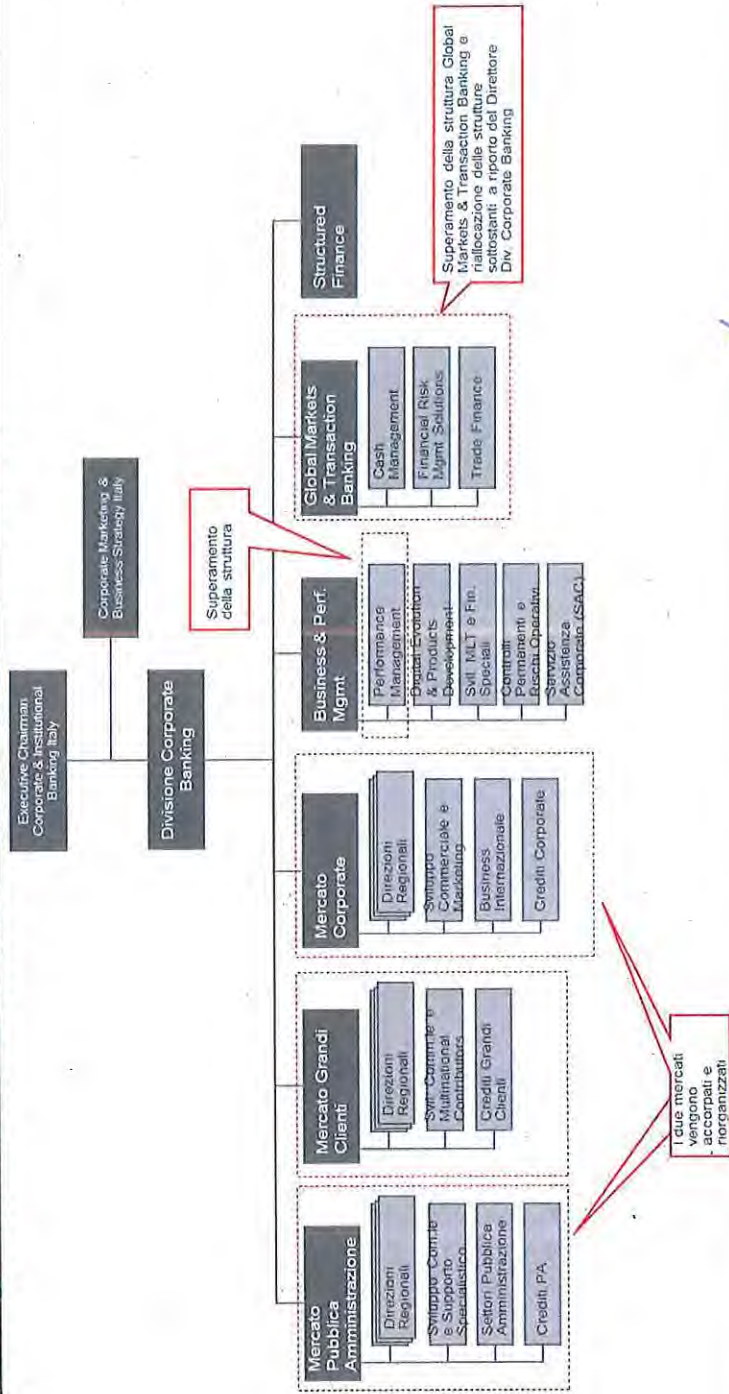
- | | |
|--|---|
| Mercato Grandi Clienti | <ul style="list-style-type: none">• Focus su Large Clients: circa 100 gruppi vengono trasferiti al Corporate; 40 large utilities entrano dalla Pubblica Amministrazione.• Modello specializzato di settore con Senior Bankers e Industry Leaders (nuovo ruolo che riporta direttamente al responsabile del Mercato).• Un team centrale Crediti che include la figura di Analysta Crediti ridenominato «LC Credit Analyst».• Un'unica rete Large Corporate che aggrega le due attuali Regioni• Superamento della struttura «Sviluppo Commerciale». |
| Mercato Corporate | <ul style="list-style-type: none">• Governo unico dei mercati Corporate e Pubblica Amministrazione• Fusione degli attuali team centrali dei crediti dei Mercati Corporate e PA, mantenendo una specializzazione sulla clientela PA• Superamento della struttura «Sviluppo Commerciale e Marketing» e ricollocazione di alcune attività nella nuova struttura «Commercial Development», a diretto riporto del Direttore di Divisione.• Creazione di un nuovo team «Segment Specialist PA e Pricing» che eredita le attività attualmente svolte in diversi team nei mercati Corporate e PA• 7 Regioni, che gestiscono sia i clienti Corporate sia quelli PA (con il superamento delle Regioni PA)• Specialisti/Gestori di Prodotto (Fixed Income, Trade Finance e Cash Management) riassegnati alle Regioni (con una linea di reporting funzionale alla struttura prodotto della Direzione Generale).• Creazione di un Centro Corporate Premium (fatturato > 150 Mio) e di un Centro Corporate Contributor (Aziende italiane Contributor di Gruppi internazionali) |
| Commercial Development | <ul style="list-style-type: none">• Nuova struttura a riporto del Direttore della Divisione.• Team dedicato all'Operational Marketing, che acquisisce le attività di sviluppo commerciale dei Mercati.• Acquisizione delle attività di "Cross Selling" attualmente allocate a diretto riporto del Direttore della Divisione Corporate.• Acquisizione delle attività di "Business Internazionale" attualmente allocate a diretto riporto del Responsabile Mercato Corporate. |
| Products, Services & Digital Development | <ul style="list-style-type: none">• Chiusura della struttura "Performance Management" (parte delle attività confluiscono in «Corporate Marketing and Business Strategy Italy» e in «Commercial Development»).• "Digital Evolution & Products" mantiene la governance sulla creazione e manutenzione dei prodotti DCB, sulla gestione del Master Plan IT, dei progetti strategici (TED) e sulle evoluzioni digitali della Divisione |



BNL
GRUPPO BNP PARIBAS

La banca per un mondo che cambia

Divisione Corporate Banking Organigramma di Direzione Generale – AS IS



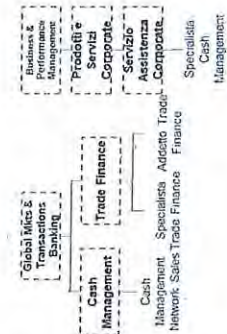
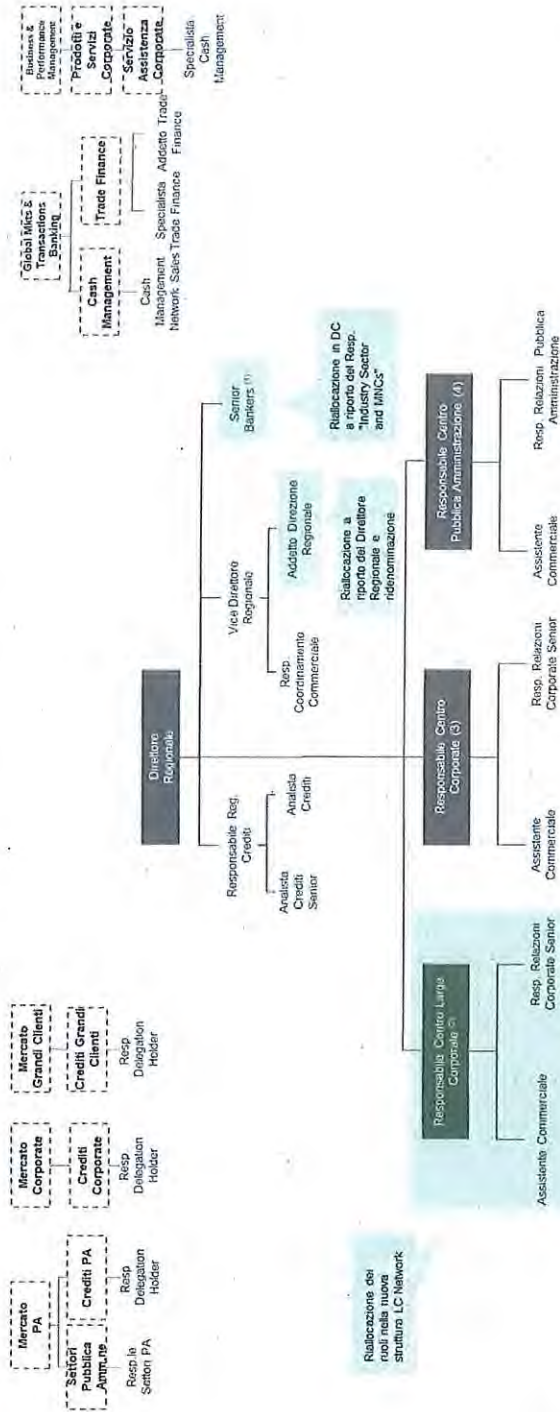
BNL
GRUPPO BNP PARIBAS

La banca per un mondo che cambia

[Handwritten signatures and initials in blue ink]

Divisione Corporate Banking

Ruoli di Rete - AS IS



Rilascio dei ruoli nella nuova struttura LC Network

Rilocalizzazione in DC a ripporto del Resp. "Industry Sector and MNCs"

Rilocalizzazione a ripporto del Direttore Regionale e ridistribuzione

- (1) Presente nelle Regioni Grandi Clienti e Pubblica Amministrazione
- (2) Presente solo nelle Regioni Grandi Clienti
- (3) Presente solo nelle Regioni Corporate
- (4) Presente solo nelle Regioni Pubblica Amministrazione

Strutture di Direzione Centrale
Layer Organizzativi



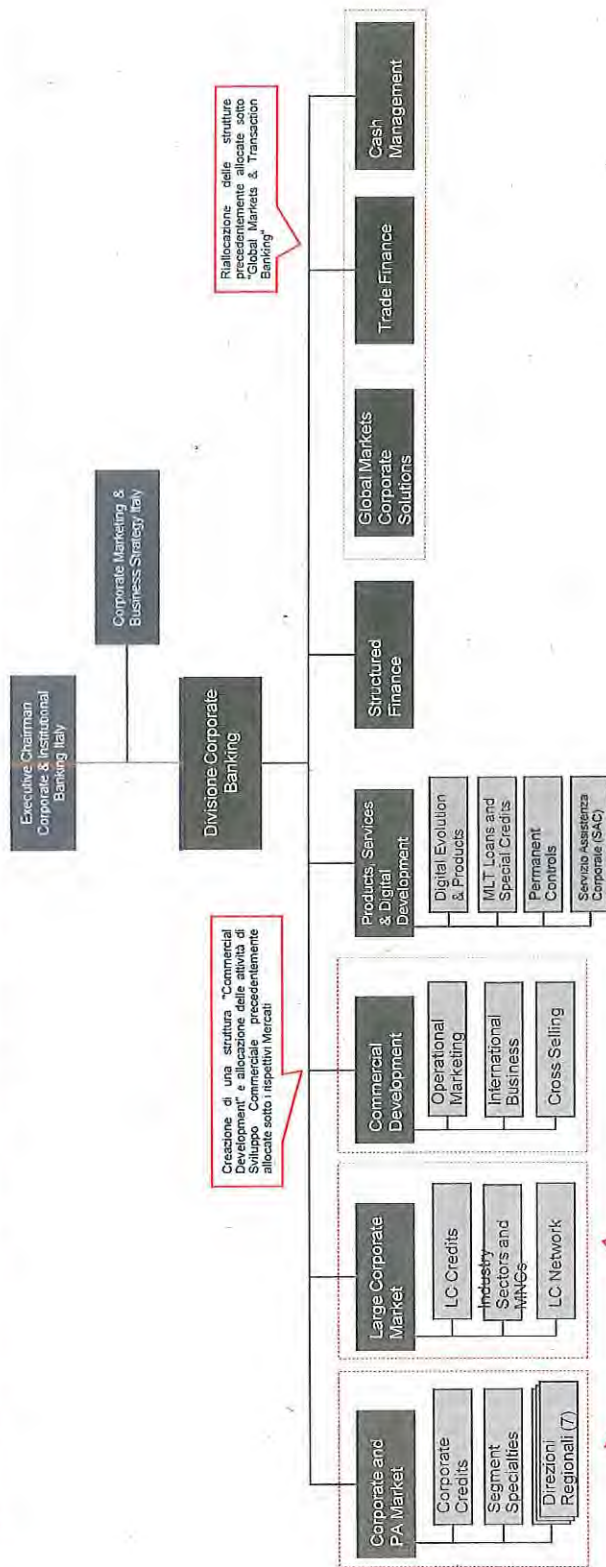
BNL
GRUPPO BNP PARIBAS

La banca per un mondo che cambia

[Handwritten signatures and notes in blue ink]

[Handwritten initials]

Divisione Corporate Banking- Organigramma di Direzione Generale - TO BE



BNL
GRUPPO BNP PARIBAS

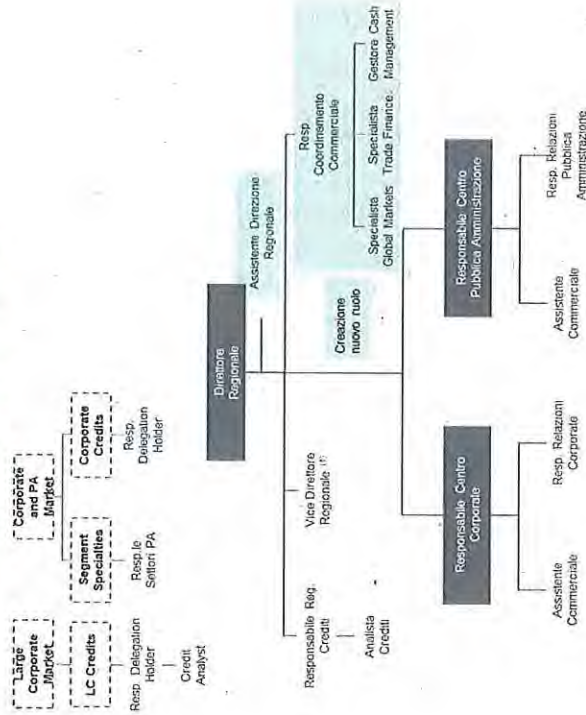
La banca per un mondo che cambia

[Handwritten signatures and notes in blue ink]

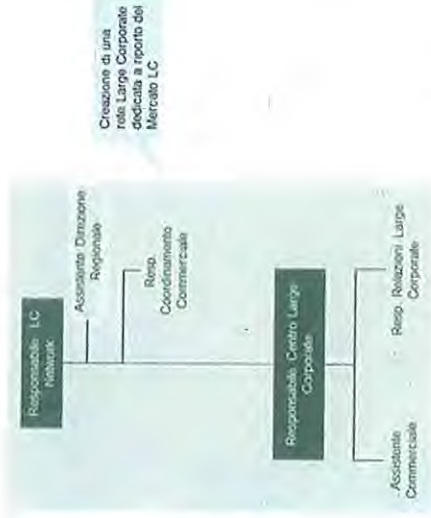
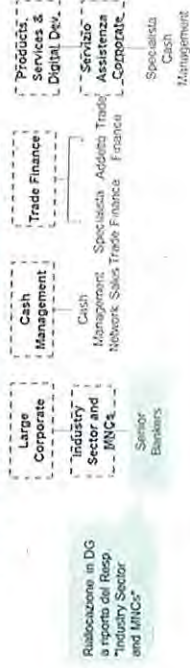
Divisione Corporate Banking

Ruoli di Rete - TO BE

Corporate & PA Rete



Large Corporate (LC) Rete



(1) Non presente in tutte le Regioni



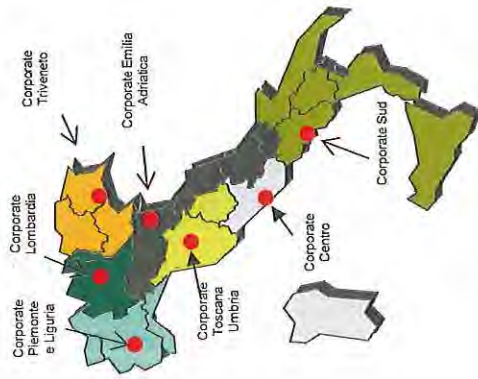
BNL
GRUPPO BNP PARIBAS

La banca per un mondo che cambia

Divisione Corporate Banking

Attuale modello organizzativo del territorio

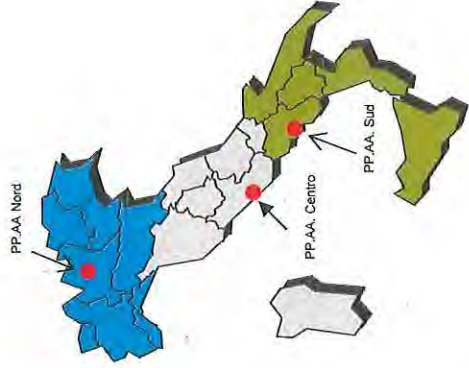
Mercato Corporate



Mercato Grandi Clienti



Mercato PPAA



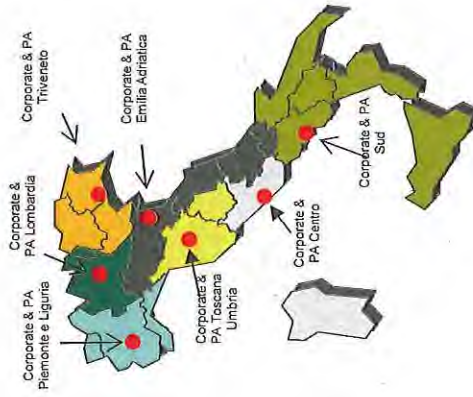
BNL
GRUPPO BNP PARIBAS

La banca per un mondo che cambia

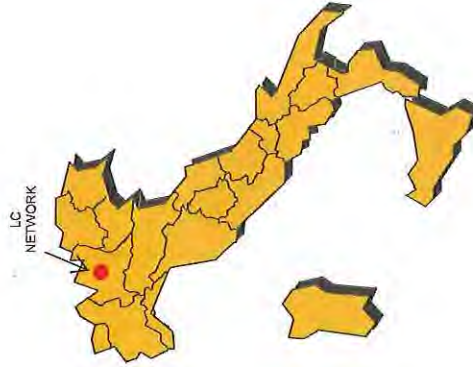
[Handwritten signatures and initials in blue ink]

Divisione Corporate Banking Evoluzione del modello organizzativo del territorio

Corporate & PA Rete



Large Corporate (LC) Rete



BNL
GRUPPO BNP PARIBAS

La banca per un mondo che cambia

[Handwritten signatures and initials in blue ink]

Agenda

- Obiettivi generali della riorganizzazione
- Divisione Commercial e Private Banking
- Divisione Corporate Banking
- Direzione Crediti Speciali
- Direzione Operations e Servizi di rete



BNL
GRUPPO BNP PARIBAS

La banca per un mondo che cambia

[Handwritten signatures]

[Handwritten initials]

Direzione Crediti Speciali Principali driver del Modello TO BE

Gestione
posizioni
irregolari

- Ampliamento del perimetro di responsabilità nella gestione delle posizioni irregolari della Banca:
 - ✓ riallocazione nella Direzione Crediti Speciali delle strutture e delle persone della Divisione Commercial e Private Banking che si occupano della gestione dei crediti irregolari della clientela Individuals e Small Business (cd. struttura Agenam);
 - ✓ attribuzione alla Direzione Crediti Speciali della gestione dei crediti irregolari (high risk*) del Mercato Pubblica Amministrazione e trasferimento delle relative risorse.

Specializzazione
della Rete

- Riorganizzazione della Rete Crediti Speciali, attraverso la riduzione dei Territori da 4 a 2 e la creazione di un hub specialistico con team focalizzati su Clientela «Large», su Clientela Pubblica Amministrazione e su posizioni a Incaglio Moratorio.

* Analogamente agli attuali criteri di ingresso vigenti per DCS su clientela Corporate.



BNL
GRUPPO BNP PARIBAS

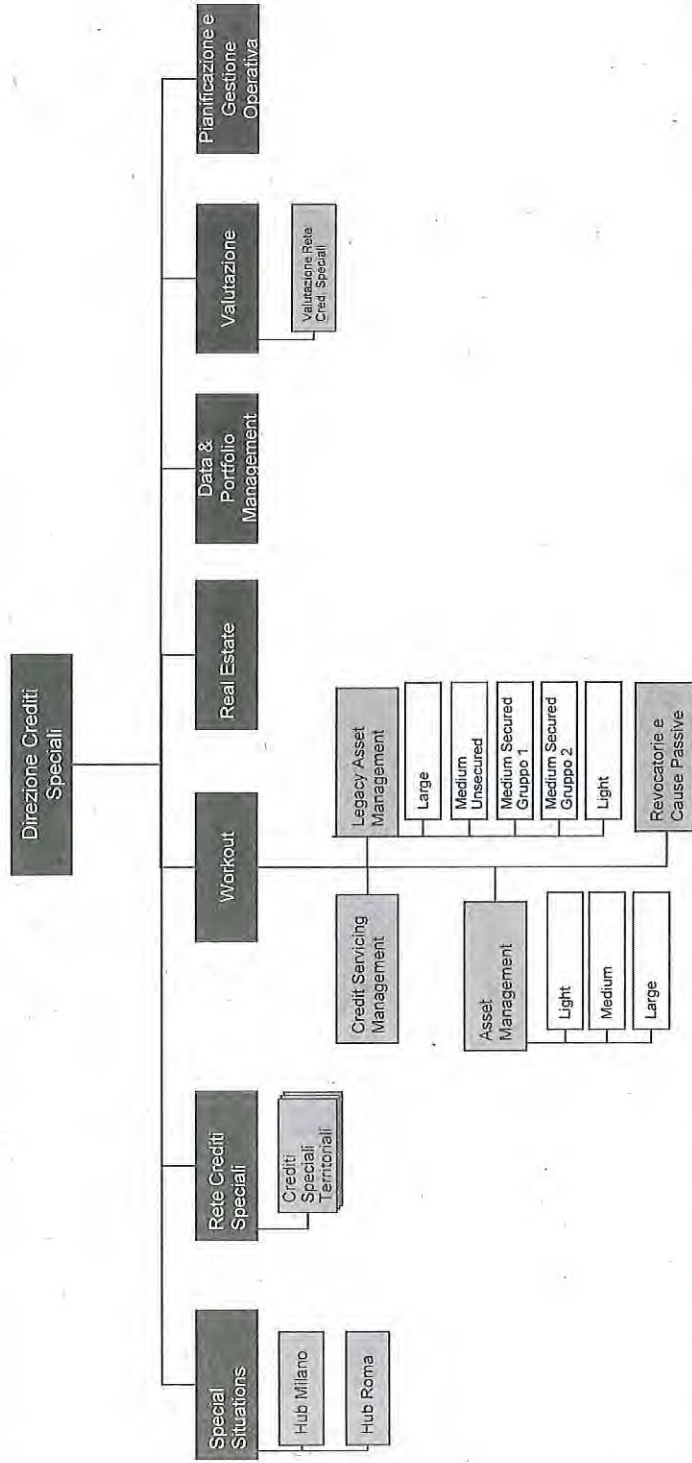
La banca per un mondo che cambia





Direzione Crediti Speciali

Organigramma Direzione Generale (post fusione in BNL)



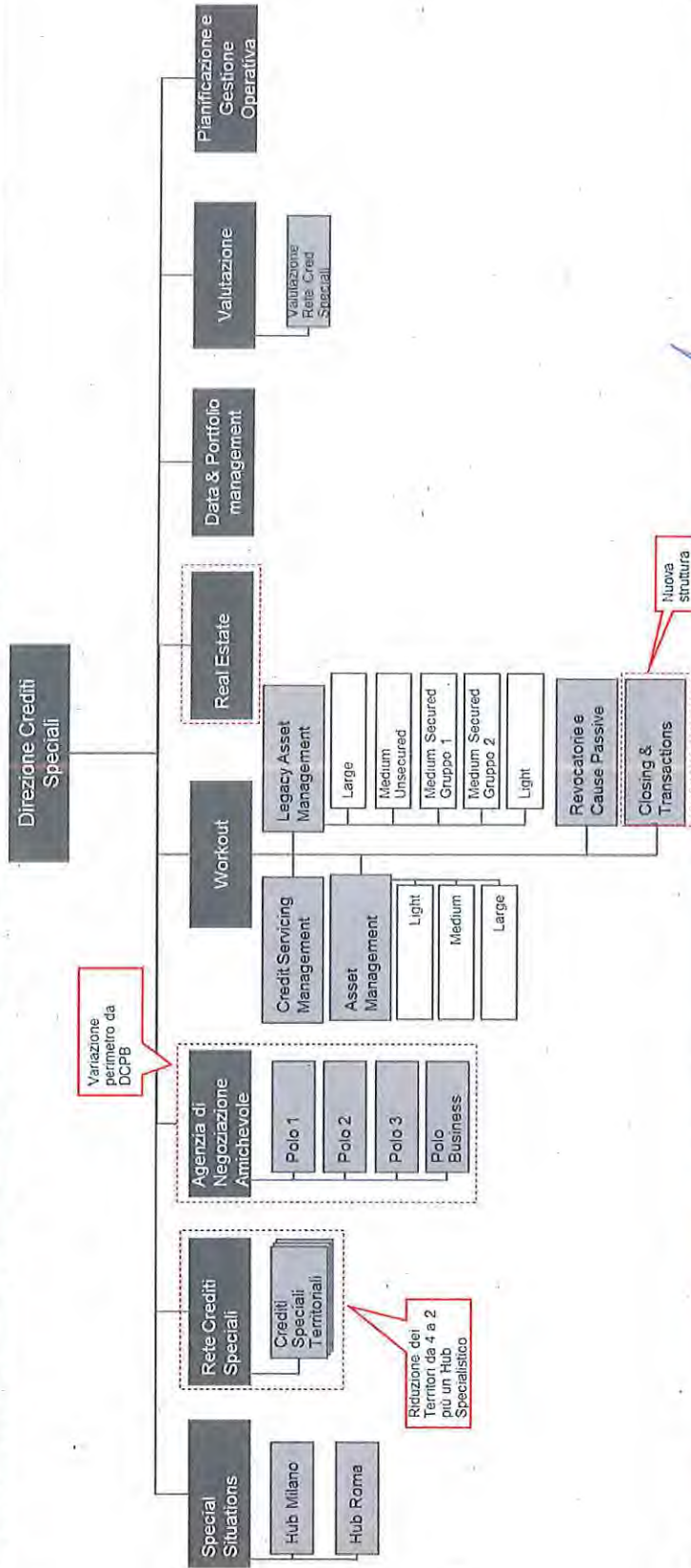
BNL
GRUPPO BNP PARIBAS

La banca per un mondo che cambia

[Handwritten signatures and initials in blue ink]

Direzione Crediti Speciali

Organigramma di Direzione Generale – TO BE



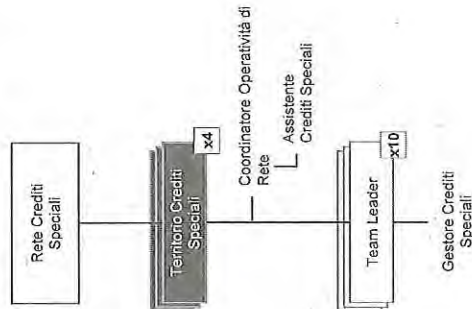
BNL
GRUPPO BNP PARIBAS

La banca per un mondo che cambia

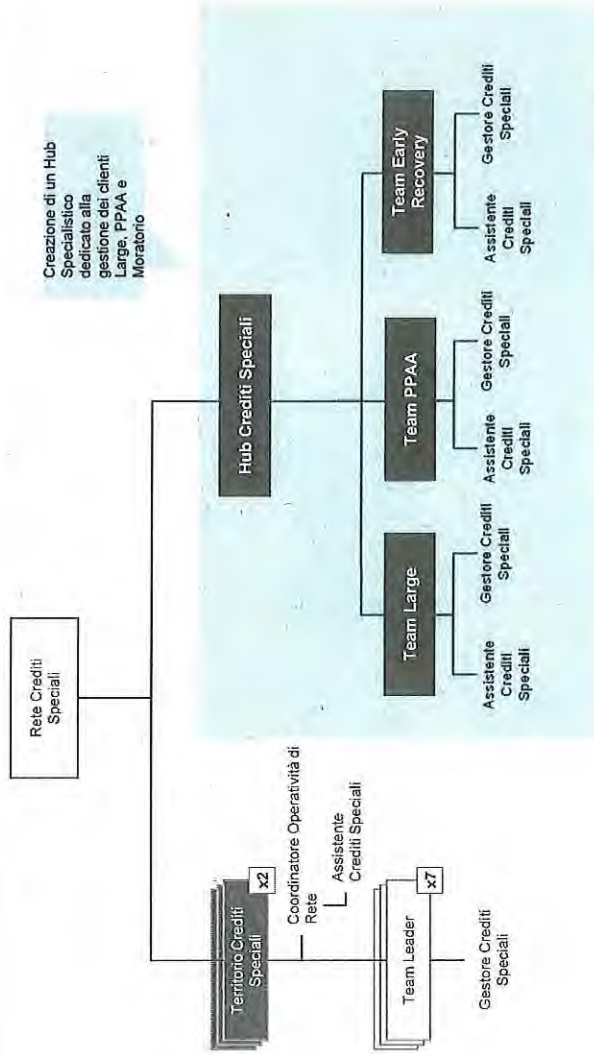
[Handwritten signatures and initials]

Direzione Crediti Speciali Evoluzione dei ruoli di Rete

AS IS



TO BE

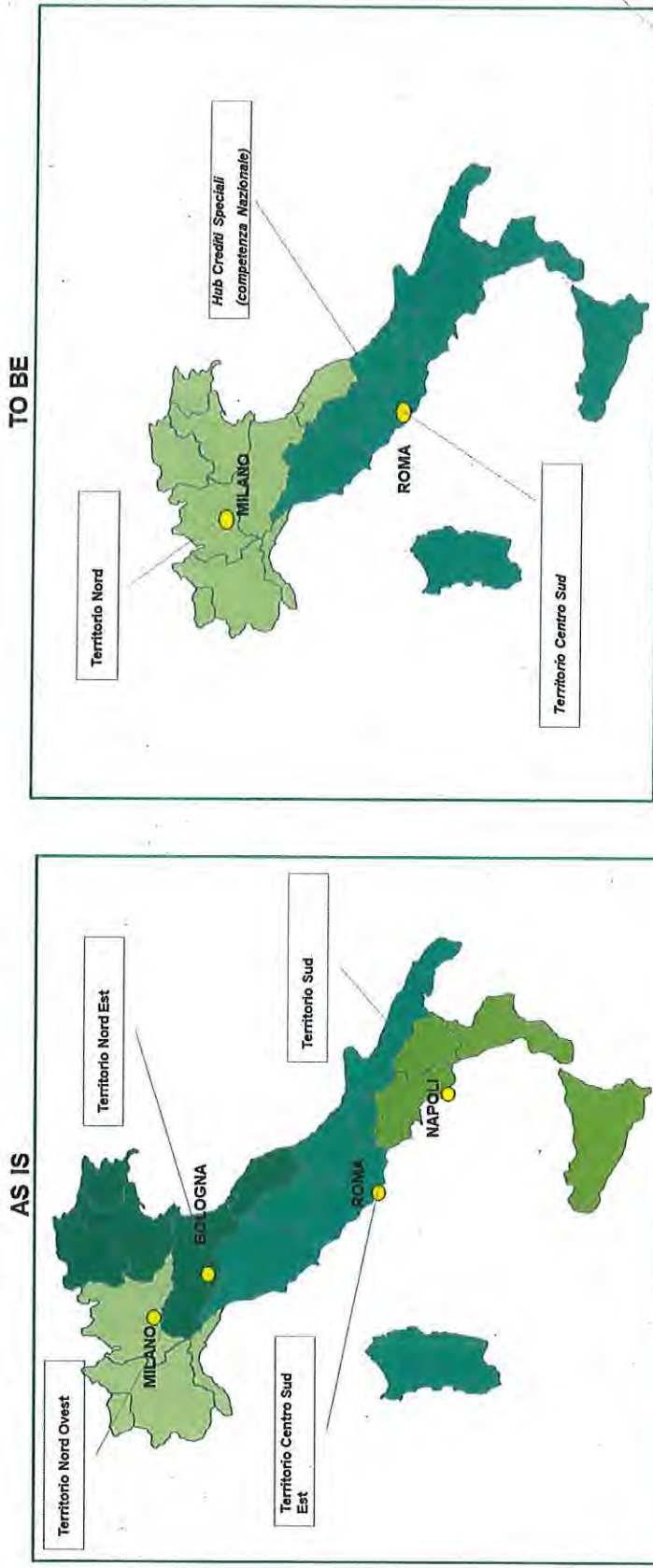


BNL
GRUPPO BNP PARIBAS

La banca per un mondo che cambia

[Handwritten signatures and notes in blue ink]

Direzione Crediti Speciali Evoluzione dei ruoli di Rete



La banca per un mondo che cambia

36

[Handwritten signatures and initials]

Agenda

- Obiettivi generali della riorganizzazione
- Divisione Commercial e Private Banking
- Divisione Corporate Banking
- Direzione Crediti Speciali
- Direzione Operations e Servizi di rete



BNL
GRUPPO BNP PARIBAS

La banca per un mondo che cambia

Direzione Operations Principali driver del Modello TO BE

Gestione
integrata attività
di Back Office

- Ricollocazione delle attività e delle persone di Servizi Rete che svolgono strutturalmente attività di Back Office su un preciso processo (ad es. Mutui, Bonifici, etc.), in particolare in sedi che hanno un nucleo/ team di altri colleghi (massa critica sulla stessa sede), all'interno delle strutture produttive dei GPAC.
- Assegnazione delle attività residuali e delle persone della Direzione Territoriale Servizi di Rete ad una struttura ridenominata "GPAC Italia" che sarà a riporto diretto – come i Gpac – del Direttore Operations di BNL.



BNL
GRUPPO BNP PARIBAS

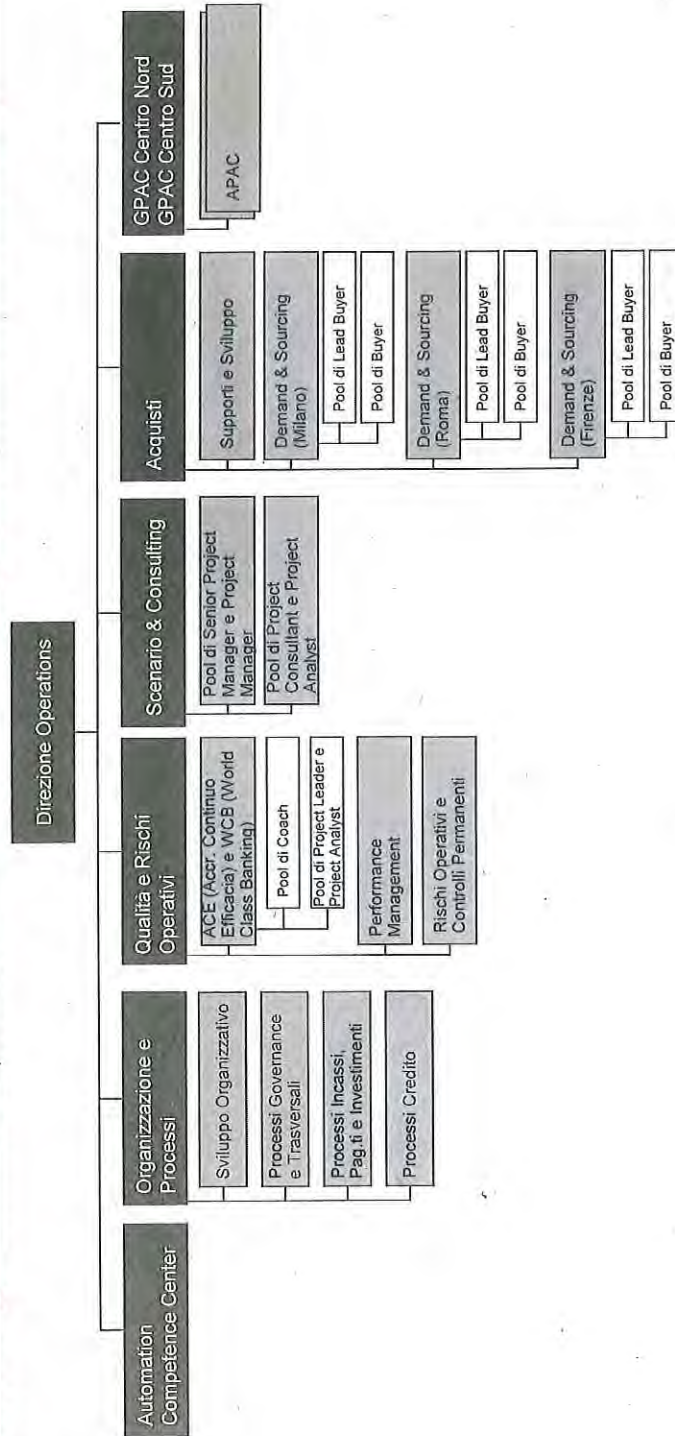
La banca per un mondo che cambia

[Handwritten signatures and initials in blue ink]

[Handwritten signature]

Direzione Operations

Organigramma di Direzione Generale (post fusione in BNL)



BNL
GRUPPO BNP PARIBAS

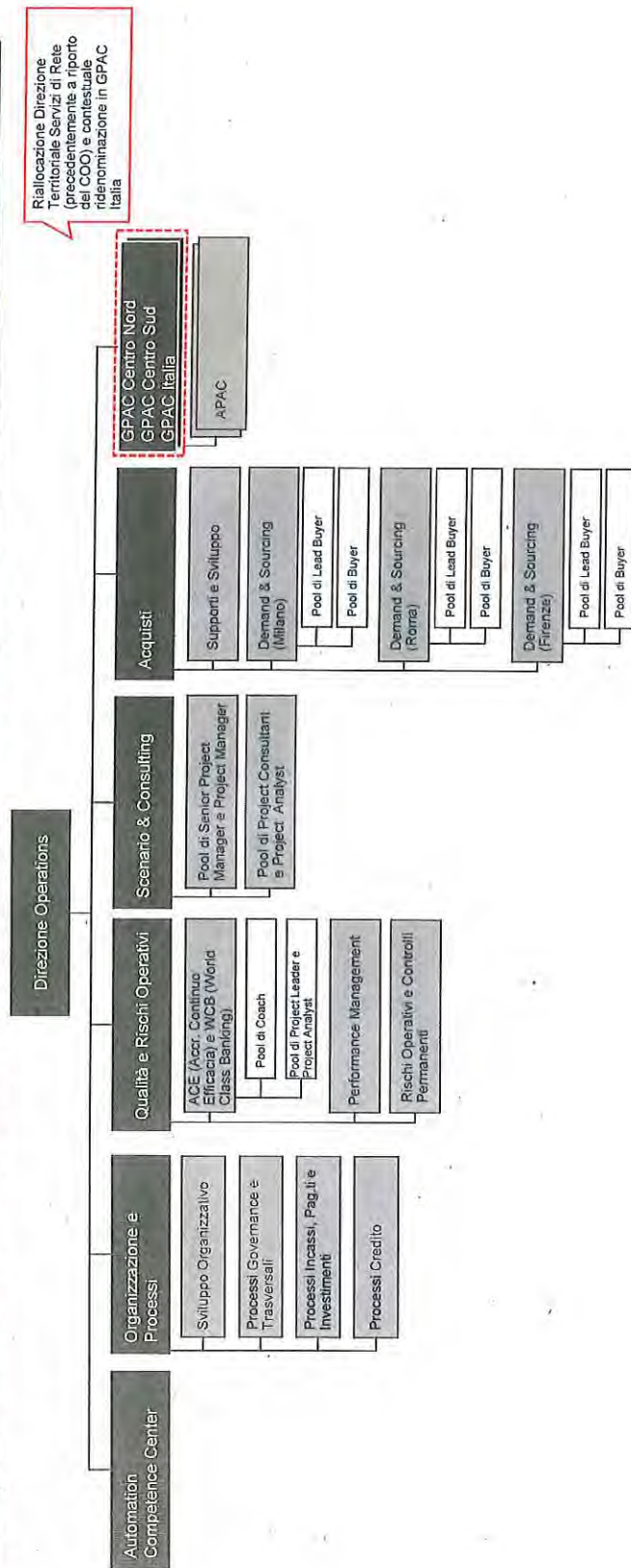
La banca per un mondo che cambia

[Handwritten signatures in blue ink]

[Handwritten mark]

Direzione Operations

Organigramma di Direzione Generale - TO BE

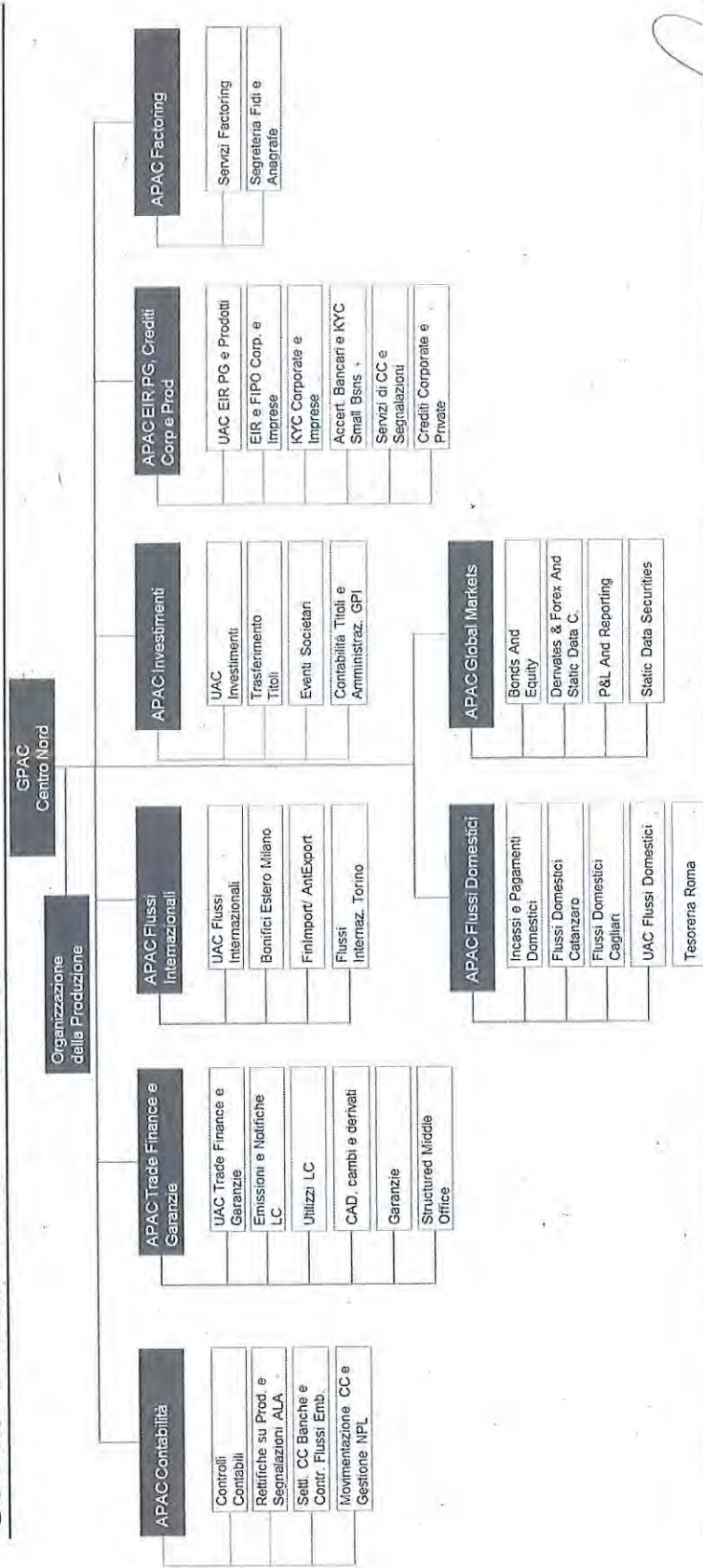


BNL
GRUPPO BNP PARIBAS

La banca per un mondo che cambia

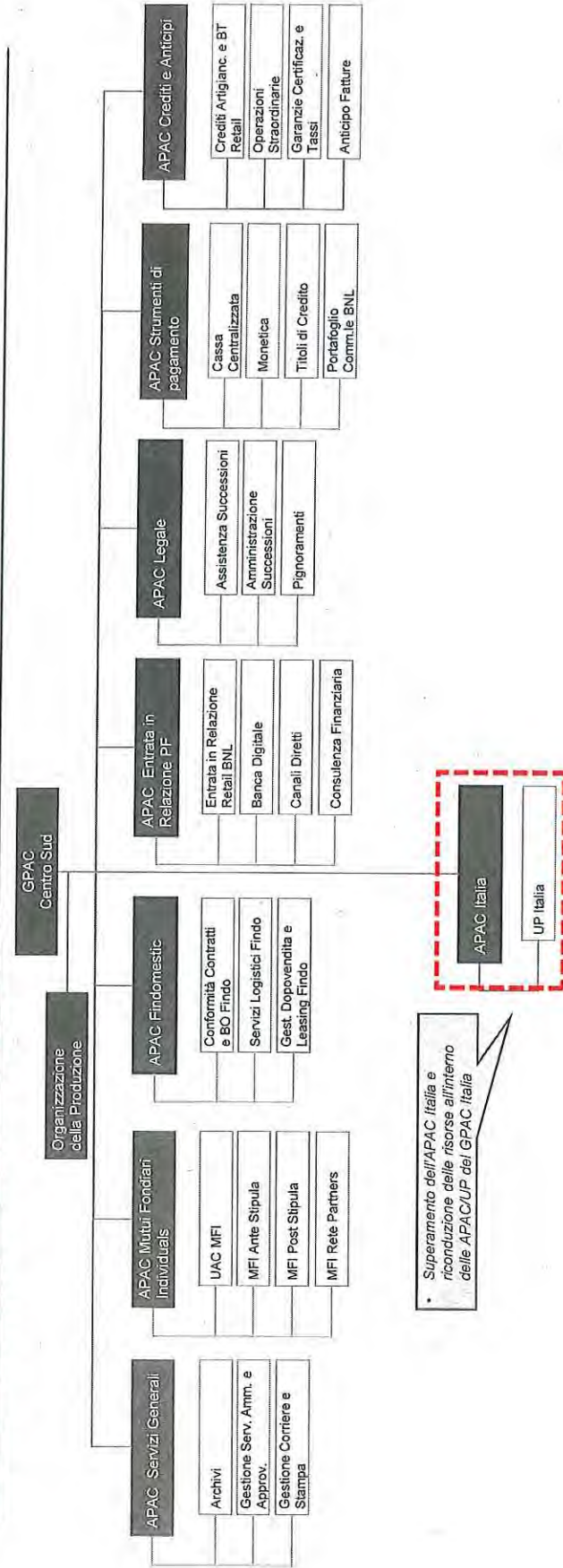
[Handwritten signatures and initials]

Direzione Operations GPAC Centro Nord – AS IS



[Handwritten signatures and initials in blue ink]

Direzione Operations GPAC Centro Sud – AS IS



• Superamento dell'APAC Italia e riconduzione delle risorse all'interno delle APAC/UP del GPAC Italia



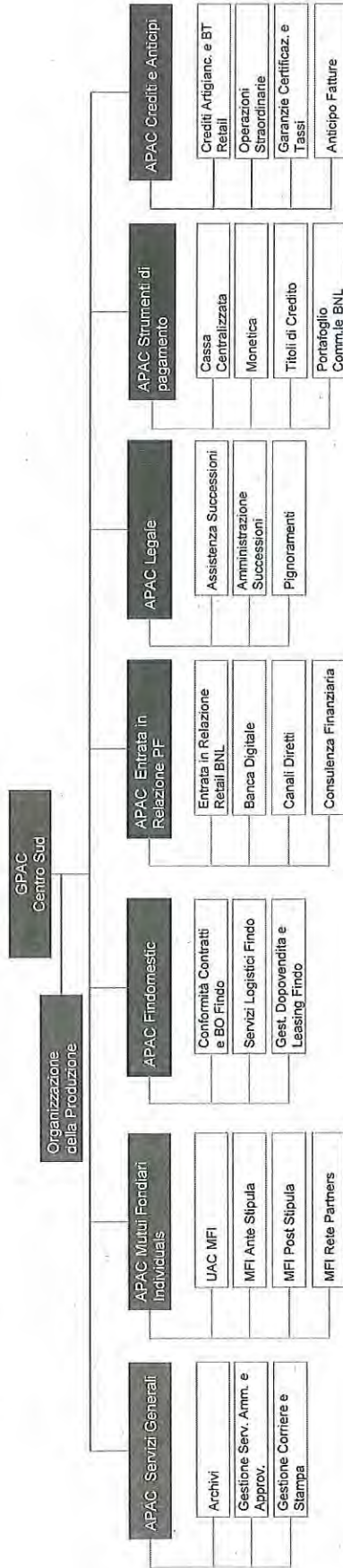
BNL
GRUPPO BNP PARIBAS

La banca per un mondo che cambia

[Handwritten signatures in blue ink]

[Handwritten initials]

Direzione Operations GPAC Centro Sud – TO BE



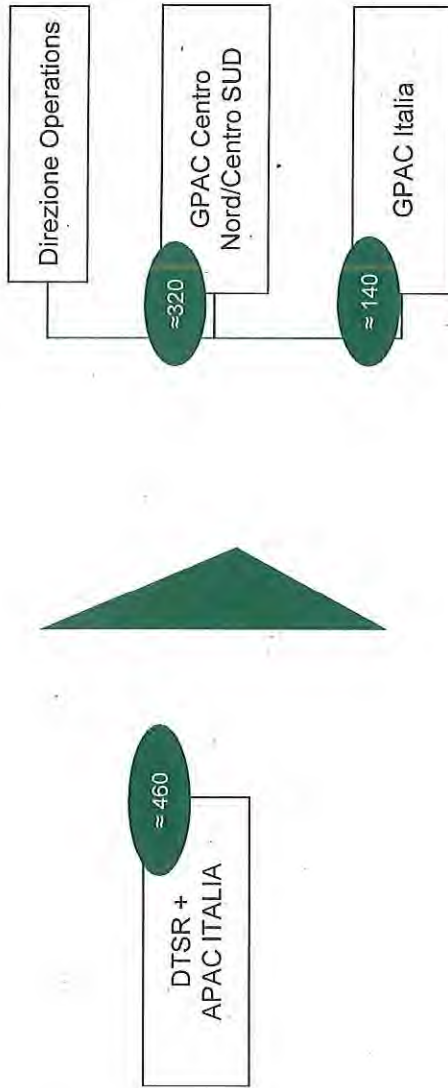
BNL
GRUPPO BNP PARIBAS

La banca per un mondo che cambia

[Handwritten signatures]

[Handwritten mark]

Servizi di Rete - Ipotesi di distribuzione TO BE



BNL
GRUPPO BNP PARIBAS

La banca per un mondo che cambia

[Handwritten signatures in blue ink]