



BANCA CARIGE APPROVA LA RIORGANIZZAZIONE TERRITORIALE E OPERATIVA

*Focalizzazione, specializzazione e investimenti informatici a potenziamento della
capacità e della qualità del servizio alle imprese e alle famiglie*

- **COSTITUZIONE NEL PRIMO TRIMESTRE 2021 DI:**
 - **18 NUOVE FILIALI IMPRESE DEDICATE A 10MILA SOCIETÀ' MEDIO GRANDI, DI CUI 4 IN LIGURIA, CHE SI QUALIFICHERANNO COME CENTRI DI COMPETENZA SPECIALISTICA**
 - **26 NUOVE FILIALI PRIVATE DI CUI 14 IN LIGURIA (10 A GENOVA) E UNA DI BANCA DEL MONTE DI LUCCA PER ASSICURARE SERVIZI DI CONSULENZA DI ELEVATO LIVELLO FOCALIZZATI SU 12MILA NUCLEI DI CLIENTI E 8 MILIARDI DI ATTIVITÀ FINANZIARIE**
- **BANCA CESARE PONTI CONTINUERÀ LA SUA ATTIVITÀ CON LE FILIALI DI MILANO E GENOVA E VEDRÀ L'EVOLUZIONE DEL PROPRIO RUOLO QUALE CENTRO SPECIALISTICO E FABBRICA DI PRODOTTI DI WEALTH MANAGEMENT E DI SERVIZI DI ADVISORY FINANZIARIA, PER TUTTO IL GRUPPO CON PROSPETTIVE DI DISTRIBUZIONE ANCHE VERSO RETI TERZE**
- **APPROVATI INVESTIMENTI INFORMATICI, CHE A DECORRERE DAL PROSSIMO ANNO, CONSENTIRANNO:**
 - **IL POTENZIAMENTO DEGLI STRUMENTI DI OFFERTA A DISTANZA**
 - **L'INNALZAMENTO AI MIGLIORI LIVELLI DI MERCATO DELLA WORKSTATION A DISPOSIZIONE DEI GESTORI PER LA CONSULENZA FINANZIARIA ALLA CLIENTELA PRIVATE E AFFLUENT**
 - **IL RESTYLING E L'AMPLIAMENTO DELLE FUNZIONI DEL MOBILE BANKING E DEL SITO INTERNET**
 - **L'ATTIVAZIONE PROGRESSIVA DI UN MODELLO DI FILIALE DIGITALE OPERATIVA IN MODALITÀ SELF E CON OPERATORI DA REMOTO**
- **LA RETE, ATTUALMENTE COSTITUITA DA 421 UNITÀ OPERATIVE INQUADRATE IN 13 AREE CHE SERVONO 700MILA CLIENTI PRIVATI E 45MILA PICCOLE IMPRESE, SARÀ REDISTRIBUITA SU 25 AREE RETAIL A CUI SI AGGIUNGERANNO 4 AREE PRIVATE E 2 AREE IMPRESE CHE COORDINERANNO FILIALI DI NUOVA COSTITUZIONE**

Genova, 15 ottobre 2020 – Con efficacia a partire da gennaio 2021, per dare ancora maggiore impulso al rilancio operativo iniziato nel corso della prima parte dell'anno, il Consiglio di Amministrazione di Banca Carige ha deliberato la revisione del Modello di Servizio del Gruppo attraverso la riorganizzazione dell'intera filiera commerciale e importanti investimenti informatici in grado di assicurare i migliori standard di offerta e di servizio, tanto più rilevanti per rispondere alle nuove esigenze della clientela amplificate dal contesto della pandemia.

Nella riconfigurazione complessiva del modello distributivo, Banca Cesare Ponti rafforzerà le sinergie con la rete private di Banca Carige e si identificherà anche come *advisor* finanziario e fabbrica prodotti *Wealth*, rappresentando un motore per la qualità dei servizi e una nuova fonte di generazione di valore per il Gruppo.

Le trasformazioni e gli investimenti vengono realizzati per valorizzare ancora meglio il grande impegno delle Persone di Carige e poter accelerare sulla strada del rilancio che, al momento, risulta condizionata da *gap* di volumi e redditività creatisi nel corso degli anni in conseguenza delle difficoltà attraversate. Per colmare tali *gap* diventa necessario porsi ambiziosi obiettivi qualitativi e quantitativi (*win-back* e *cross selling*) e dotarsi di una struttura che consenta la piena applicazione di un metodo commerciale in grado di assicurarne il raggiungimento.

Vengono innanzitutto riviste le strutture organizzative centrali e territoriali: a livello centrale, le funzioni di natura propriamente commerciale (suddivise tra “Segmento Retail” e “Segmento Imprese”) e le attività di supporto (marketing, CRM e prodotti) sono riallocate in due aree distinte a diretto riporto dell'Amministratore Delegato.

Le principali figure di Rete e di Sede vengono riorientate su attività esclusivamente commerciali e tutti i ruoli di Rete sono oggetto di completo ripensamento, accompagnando le persone in un articolato piano formativo e di riorientamento alla vendita che valorizzi le professionalità esistenti e ne rinforzi le competenze.

Un'ulteriore leva per accelerare la crescita ed estendere il servizio offerto ai clienti in termini di orari e di giornate di apertura è costituita dal *digital banking* che si svilupperà con modalità e strumenti caratterizzati da un crescente livello di sofisticazione e innovatività. L'offerta a distanza sarà innanzitutto realizzata tramite "Filiale Remota" costituita da nuclei di gestori che interagiscono con il cliente tramite *contact center*; l'interazione video abiliterà quindi il servizio da parte di "Gestori remoti" e di "Consulenti specialistici"; la "Filiale Smart" consentirà al cliente di provare una nuova esperienza di servizio in un ambiente rinnovato e altamente automatizzato che consentirà la piena operatività con il supporto da remoto di personale dedicato o in modalità self.

Sul territorio, nel "Segmento Retail", dalle attuali 13 Aree Commerciali si passerà a 25 "Aree Retail", per consentire il miglior presidio di un numero inferiore di "Filiali Retail" ricomprese in ciascuna Area.

Per il "Segmento Imprese": vengono costituite 2 "Aree Imprese" (1 per Liguria Piemonte e Toscana, 1 per la restante rete) e 18 "Filiali Imprese", che condivideranno i locali delle filiali *retail*, privilegiando la vicinanza anche fisica alla clientela di riferimento.

A supporto dei Direttori di Area, nelle filiali opereranno anche le nuove figure di: Specialisti del Risparmio Gestito, Specialisti Assicurativi (Retail), Specialisti servizi non finanziari e Specialisti Assicurativi (Imprese).

A servizio del “Segmento Private”, facente parte dell’integrale rivisitazione del business del Wealth Management, verranno create 26 “Filiali Private” coordinate da 4 “Aree Private”.

Le Filiali Private verranno progressivamente attivate a partire da dicembre 2020 nei principali territori di radicamento di Banca Carige e di Banca del Monte di Lucca, in piena sinergia con le filiali Retail e Imprese (con cui condivideranno gli spazi), affiancando le 2 filiali private di Banca Cesare Ponti.

L’introduzione di nuove logiche di segmentazione della clientela - che considerano: il patrimonio attuale del nucleo, il potenziale esterno e reddituale e il patrimonio storico dei clienti in logica di “*win back*” - determinerà un’estensione del Modello di Servizio Private a circa 12 mila nuclei di clienti per circa 8 miliardi di patrimonio attualmente in gestione.

La consulenza finanziaria verrà arricchita con soluzioni di operatività da remoto integrate con *workstation* evolute a supporto dei *private banker* e delle strutture centrali a supporto, consentendo l’allineamento del Gruppo alle *best practice* di mercato in termini di strumenti e reportistica a disposizione di clienti e gestori, anche attraverso l’utilizzo di intelligenza artificiale.

Banca Cesare Ponti vedrà l’evoluzione del proprio ruolo quale *advisor* nei servizi finanziari a supporto del Gruppo e fabbrica di prodotti di Wealth Management specializzata nell’emissione di Investment Certificates e nella realizzazione di Gestioni Patrimoniali che verranno distribuiti dalle altre due Banche del Gruppo.

L’Amministratore Delegato Francesco Guido afferma “*Il riassetto organizzativo e gli investimenti conseguenti sono stati progettati per consentire al grande impegno e al grande valore delle Persone di Carige di esprimersi disponendo di una macchina ancora più potente*

e veloce per accelerare sulla strada del rilancio. Maggiore focalizzazione e maggiore specializzazione, unite a investimenti informatici di primario livello, saranno sempre più la cifra distintiva di Carige per supportare imprese e famiglie in modo evoluto. Con l'ampliamento del ruolo di Banca Cesare Ponti si costruisce inoltre un ulteriore motore di generazione di valore sia per i clienti che per il Gruppo”.

INVESTOR RELATIONS & RESEARCH

tel. +39 010 579 4877

investor.relations@carige.it

COMUNICAZIONE

tel. +39 010 579 3380

relazioni.esterne@carige.it