



Banco di Napoli Attivissimo, Nargi e Baro dovranno gestire le circa 850 filiali della direzione regionale meridionale

Intesa Sanpaolo si riorganizza al Sud Scelti tre nuovi direttori commerciali

I nuovi capi dei segmenti Retail, Personal e Imprese entreranno in funzione dal 1° gennaio

DI PAOLO GRASSI

Dopo che nelle scorse settimane era stata annunciata la nomina di **Francesco Guido** (in precedenza direttore generale di Cassa di Risparmio di Venezia), a responsabile della direzione regionale Campania, Basilicata, Calabria, Puglia e Sicilia e direttore generale del Banco di Napoli (con effetto dal primo luglio 2015), Intesa Sanpaolo ha definito anche una nuova squadra — composta a livello nazionale da 21 direttori commerciali, di cui tre donne — operativa da gennaio nelle sette direzioni regionali nei segmenti di clientela Retail, Personal e Imprese. Prosegue spedito, insomma, il percorso di attuazione della nuova configurazione organizzativa della Banca dei Territori.

In particolare, proprio nell'ambito della direzione regionale Sud, la cui responsabilità fino al 30 giugno 2015 è in capo a **Franco Gallia**, sono state costituite tre nuove strutture: *direzione commerciale retail*, affidata a **Michele Attivissimo**. Nato a Taranto, in banca dal 1990, è stato responsabile di filiali in Sicilia, coordinatore del mercato retail per la Sicilia Meridionale, attualmente è direttore dell'area calabro-lucana del Banco di Napoli; *direzione commerciale personal*, di cui sarà responsabile **Giuseppe Nargi**. Originario della provincia di Avellino, Nargi nel corso degli anni è stato responsabile del mercato dell'area Puglia di Banca Intesa, del mercato retail dell'area Napoli di Intesa Sanpaolo, coordinatore nella direzione regionale del Banco di Napoli e coordinatore del marketing privati (da aprile 2013 è direttore dell'area Campania del Banco di Napoli); *direzione commerciale imprese*, la cui responsabilità è stata affidata a **Stefano Baro**.

Padovano, negli anni è stato responsabile dello sviluppo delle relazioni territoriali, coordinatore mercato imprese, e attualmente è direttore dell'area Nord Ovest della Cassa di Risparmio del Veneto.

«Complessivamente, i 21 direttori commerciali che si insedieranno in tutta Italia con il nuovo anno hanno un'età media di 51 anni e hanno sviluppato un'esperienza rilevante all'interno del gruppo e della rete commerciale della Banca dei Territori. In particolare, rappresentano la forte volontà di Intesa Sanpaolo nel premiare il merito e la competenza dei professionisti interni al gruppo».

Con queste nomine «si attua anche a livello locale la valorizzazione delle capacità delle persone che costituisce un pilastro del Piano d'Impresa di Intesa Sanpaolo — ha dichiarato Franco Gallia —. I tre nuovi direttori commerciali di area Sud rappresenteranno figure strategiche per il territorio e per il servizio alla clientela. Sono persone di notevoli capacità e esperienza, scelte tra le migliori professionalità interne al Gruppo ed operando una significativa svolta generazionale. I tre Direttori saranno le funzioni apicali del nuovo modello di servizio della banca dei territori a livello locale, con un impatto senza precedenti

sulla nostra capacità di rispondere alle esigenze di famiglie ed imprese».

La divisione Banca dei Territori con 11,1 milioni clienti, oltre 4.400 filiali e proventi operativi netti pari a circa il 67% dei proventi operativi netti consolidati di gruppo, si conferma l'elemento centrale per la realizzazione del Piano d'Impresa e il raggiungimento degli obiettivi previsti.

Con la nuova struttura di rete, i 3 direttori commerciali Attivissimo, Nargi e Baro dovranno gestire le circa 850 filiali della direzione regionale Sud.

© RIPRODUZIONE RISERVATA


 Conto
che torna

 a cura di
Raffaele
Marcello*

Certificazione unica dal 2015

In cosa consiste il Modello di Certificazione Unica? (Valerio Improta, Napoli)

Il nuovo modello di certificazione unica (Cu) diffuso in bozza dall'Agenzia delle Entrate è destinato a sostituire il Cud a partire dal 2015. Il modello Cu è uno degli strumenti fondamentali del nuovo flusso di informazioni che tutti i sostituti d'imposta saranno chiamati a trasmettere, oltre che ai percettori dei redditi, anche all'Agenzia delle Entrate, attraverso i canali telematici Entratel e Fisconline, entro il 7 marzo di ogni anno. Il modello Cu è composto da una serie di quadri: il frontespizio, dove trovano spazio le informazioni relative al sostituto d'imposta, al soggetto firmatario della dichiarazione e del soggetto delegato; il quadro Ct dove deve essere indicato l'indirizzo mail per ricevere il flusso dei modelli 730/4, e dalla vera e propria certificazione, sia per i lavoratori dipendenti, con i dati che in gran parte ricalcano quelli che erano già presenti nel cud, sia per i professionisti. Tra le novità del modello Cu vi sono i dati aggiuntivi riguardanti l'attribuzione delle detrazioni per i familiari a carico. Infatti, oltre ai consueti dati relativi ai redditi percepiti e alle ritenute applicate, dovranno essere indicati nel modello anche i dati utili per la ricostruzione delle detrazioni per carichi di famiglia applicate. Per ogni componente del nucleo familiare dovranno essere indicati il codice fiscale, il numero dei mesi di carico e la percentuale di detrazione applicata. Altra novità contenuta nel modello riguarda l'apposita sezione dedicata alla gestione del bonus di 80 euro dell'Irpef, attribuito dal datore di lavoro ai dipendenti con reddito complessivo non superiore alla soglia di 26 mila euro. L'invio telematico del modello sarà seguito dalla ricezione di una ricevuta, che attesterà l'avvenuta accettazione del modello. Dal 2015 per ogni Cu non trasmessa, tardiva o errata sarà applicata una sanzione di 100 €, evitabile solo se la certificazione correttiva sarà trasmessa entro 5 giorni dal termine.

 *componente Cndceec
scrivere a r.marcello
@marcellocommercialisti.it

L'intervista Il direttore generale fa il punto sulla ristrutturazione che ha portato alla fusione con Banca Campania e Popolare del Mezzogiorno

Bper «Puntiamo sul Sud perché può crescere di più»

Togni, dg della Pop Emilia Romagna, spiega la nuova governance «Con le due nuove direzioni meridionali rimaniamo ancora locali»

DI PAOLA CACACE

«Per noi il Sud è fondamentale, perché abbiamo i maggiori spazi di crescita proprio nei territori a volte serviti a macchia di leopardo. La nostra strategia in prospettiva è arrivare ad avere quote di mercato più elevate investendo sui territori dove ci sono opportunità. Faccio riferimento sicuramente a Calabria, Basilicata, ma anche a certe province di Campania, Puglia e Sicilia». A parlare è **Fabrizio Togni**, direttore generale della Banca popolare dell'Emilia Romagna. Il gruppo ha annunciato a novembre la fusione per incorporazione sia di Banca Popolare del Mezzogiorno che di Banca della Campania a seguito delle quali sono nate la Direzione Territoriale del Mezzogiorno, con sede a Crotone, e quella della Campania, con sede ad Avellino.

Come mai avete suddiviso tutto in Direzioni Territoriali?

«Nascendo da una somma di realtà locali abbiamo sempre avuto un forte dialogo con il territorio e con la clientela, costituita prevalentemente da privati e imprese locali. Quindi pur essendo un gruppo ci siamo caratterizzati per una politica da banca locale. A questo punto diventando un'unica grande realtà si rischiava di perdere la nostra forza, la vicinanza con il territorio. Abbiamo così trovato



Fabrizio Togni Direttore generale della Banca popolare dell'Emilia Romagna

un modo di conciliare da un lato le esigenze della struttura dettate dai nuovi vincoli normativi pur mantenendo una vicinanza e un dialogo col territorio».

Qual è la soluzione?

«Ecco che sono nate 9 direzioni territoriali con gli stessi livelli di autonomia sul fronte

del business che avevano le banche preesistenti, accorciando la filiera e mantenendo livelli decisionali più vicini ai territori serviti, valorizzando il rapporto con enti locali, clientela, associazioni. In particolare sono 127 filiali sotto la direzione Territoriale Campania e 112 sotto la direzione Territoriale Mezzo-

«Abbiamo creato le strutture territoriali calabrese e campana, una a Crotone e l'altra ad Avellino, per conciliare nuovi vincoli normativi e vicinanza al cliente

«I centri direzionali hanno gli stessi livelli di autonomia sul fronte del business che avevano le banche preesistenti, ma abbiamo accorciato la filiera

«Vogliamo ottenere incrementi importanti delle quote di mercato, migliorando in termini qualitativi l'offerta dei servizi alla nostra clientela sia ai privati che alle imprese locali.

Come?

«Estendendo anche alla Campania con maggior facilità tutta una serie di servizi che a livello di struttura centrale già offriamo e che avevamo già in zona ma che non erano ancora così efficaci. Faccio riferimento in particolare alle attività del *wealth management* con tipologie di servizi di alta gamma. Per le imprese faccio riferimento in particolare ai servizi che riguardano l'internazionalizzazione fino alla *corporate finance*».

E nel resto del Mezzogiorno?

«Contiamo di portare avanti una politica analoga coprendo anche però la parte Sud della Puglia e la Sicilia, territori che hanno un potenziale molto elevato e che da noi oggi sono solo ancora parzialmente coperti. In Basilicata abbiamo delle quote di mercato importanti. Matera e Potenza sono province in cui investiamo e raccogliamo molto. Ma ovviamente cercheremo comunque di innalzare i servizi offerti sebbene la nostra politica non sarà tanto di espansione quanto più di mantenimento e valorizzazione».

Quali sono gli obiettivi per il futuro?

«Stiamo lavorando alla redazione di un piano industriale che presenteremo probabilmente all'inizio del 2015. Noi lavoreremo per snellire le procedure. Un piano industriale che va alla ricerca della qualità e a favore del cliente».

© RIPRODUZIONE RISERVATA