

RIAPERTURA PROCEDURA TETI COMPETENZE

Ricordiamo che fino a venerdì 9 ottobre resterà aperta la procedura "TETI COMPETENZE". Il processo è rivolto ai Gestori e ha il fine di rilevare le aree di conoscenza professionale e personale acquisite, in particolare quelle specificatamente inerenti al proprio ruolo.

Rammentiamo che il processo prevede due momenti:

- **Autorilevazione delle Conoscenze** nell'ambito di tre specifiche Aree di Competenza per ogni figura professionale.
- **Validazione del Responsabile** con la quale, conclusa la fase di Autorilevazione, ogni Responsabile sarà chiamato a visualizzare e validare la scheda di ciascun collaboratore.

Il risultato validato dal Responsabile sarà utilizzato per la determinazione della complessità gestita per il periodo 1° gennaio 2021 – 31 dicembre 2021.

Per le figure di Gestore Aziende Retail, Terzo Settore, Enti e Remoto e per le nuove immissioni in ruolo relative ai Gestori Privati e Imprese avvenute nel 2019, la complessità relativa al 2019 sarà determinata tenendo conto della rilevazione già in essere. Nel caso in cui tale valore non sia disponibile si farà riferimento alla rilevazione effettuata ora.

Proprio perché "Teti" è uno degli elementi previsti dal nuovo accordo sui percorsi professionali per la determinazione della complessità gestita, è importante prestare la massima attenzione e diligenza nella compilazione del relativo questionario.

I nostri Sindacalisti sono a disposizione per ogni dubbio o chiarimento.

Milano, 5.10.2020

LA SEGRETERIA DI GRUPPO INTESA SANPAOLO

LIVELLI COMPLESSITÀ'

Indicatori

1. **Aderenza professionale** - Rilevazione Teti delle competenze/conoscenze per ciascuna figura professionale indicata in tabella

GESTORE	AREE DI COMPETENZA/CONOSCENZA	LIVELLO ATTESO	LIVELLO ATTESO IN FASE DI IMPIANTO
Gestore Aziende Retail	customer relationship & development (gestione e sviluppo della relazione con la clientela)	4	4
	conoscenza di prodotti e servizi assicurativi	3	3
	analisi e gestione del credito	4	4
Gestore Privati	customer relationship & development (gestione e sviluppo della relazione con la clientela)	4	4
	conoscenza di prodotti e servizi assicurativi	4	3,2
	conoscenza di prodotti e servizi bancari	4	3,5
Gestore Remoto	customer relationship & development (gestione e sviluppo della relazione con la clientela)	4	4
	conoscenza di prodotti e servizi assicurativi	4	3,1
	conoscenza di prodotti e servizi bancari	4	3,5
Gestore Imprese	customer relationship & development (gestione e sviluppo della relazione con la clientela)	4	4
	conoscenza di prodotti e servizi bancari	3	3
	analisi e gestione del credito	4	4
Gestore Terzo Settore	customer relationship & development (gestione e sviluppo della relazione con la clientela)	4	4
	conoscenza di prodotti e servizi assicurativi	3	2,5
	analisi e gestione del credito	4	4
Gestore Enti	customer relationship & development (gestione e sviluppo della relazione con la clientela)	4	3,4
	conoscenza di prodotti e servizi bancari	3	3
	analisi e gestione del credito	4	3,4

Per ciascuna area di competenza/conoscenza la percentuale sotto indicata viene attribuita sulla base del calcolo tra il valore individualmente validato e il valore atteso. Nel caso in cui la differenza tra il valore atteso ed il valore medio dell'area di conoscenza posseduto dall'insieme dei Gestori che ricoprono la figura professionale sia superiore ad 1, il valore atteso è ridotto del 50% di tale differenza.

Differenza tra valore individuale validato e valore atteso	Percentuale
inf. a - 1,25	5%
da -1,25 a -0,01	10%
da 0 in su	15%