da: fisacgruppointesasanpaolo.it

È di eri la notizia del primo Direttore di Filiale (Exclusive, nel caso di specie) che opta per il passaggio a GA mantenendo il ruolo.

La notizia è particolarmente rilevante per i diversi scenari che apre, anche se purtroppo ancora una volta l'azienda tende a muoversi in totale autonomia e senza nemmeno comunicare le linee guida che intende adottare per la gestione delle novità organizzative (e non solo!) che introduce.

Andiamo con ordine.

Se questa scelta significa che finalmente l'azienda intende aprire alla possibilità di crescita professionale anche per i GA (tutti i GA, anche quelli "nativi" e non solo i colleghi che trasformano da Full Time a GA) non può che essere una buona notizia. Si tratta di una delle richieste che abbiamo ripetutamente avanzato e vederla finalmente accolta sarebbe un segnale importante.

D'altro canto quali sono le modalità organizzative e formative che l'azienda intende mettere in campo? Le domande sono moltissime: proviamo ad elencare le prime che ci sono venute in mente.

Quali tipologie di filali potrebbero essere coinvolte: solo le Exclusive o anche altre? E di che dimensioni / complessità?

Quali accorgimenti organizzativi sono stati previsti per supportare il concreto esercizio del ruolo da parte del Direttore, data la sua ridotta presenza in filiale, nel rispetto dei due profili contrattuali?

Quali percorsi formativi sono previsti per consentire lo sviluppo professionale in Ruoli di Coordinamento / Manageriali a colleghi che al momento hanno esclusivamente competenze commerciali?

E, non certo ultima tra le domande, l'azienda a quale modello per la propria rete distributiva fisica sta pensando? O l'idea dei Direttori GA è solo uno spot estemporaneo, oppure è evidente che si tratta di un altro tassello che certifica una trasformazione sempre più veloce e radicale. Verticale riduzione dei punti operativi fisici, contestuale riduzione degli orari di servizio al pubblico e di cassa, ampliamento della gestione della clientela attraverso i GA (e a quanto pare ampliamento del loro ruolo), sviluppo della Filiale Digitale e del Gestore remoto, implementazione delle tecnologie di IA applicate alla consulenza "automatizzata", spostamento di fasce numericamente molto rilevanti su Isybank costituiscono a tutti gli effetti un nuovo modello su cui è necessario aprire un confronto organico e strutturato.

Per il momento, e per quanto di competenza di questo Coordinamento, attendiamo conferme o smentite aziendali su quali siano le reali intenzioni aziendali rispetto allo sviluppo professionale dei GA e anche sulle **altre richieste** che da sempre portiamo avanti per consentire questi colleghi di poter lavorare con soddisfazione e al meglio delle loro possibilità.

⇒ **qui il documento in pdf**