

[da: fisacgruppointesasanpaolo.it](http://fisacgruppointesasanpaolo.it)

GA: A CHE PUNTO SIAMO?

La **FISAC**, sin da quando è stato introdotto il Contratto Misto in ISP, ha avanzato numerose richieste per migliorare le prospettive economiche e professionali dei colleghi assunti o passati a questa modalità lavorativa. Per fare un punto su cosa è cambiato e cosa no, riportiamo l'elenco di queste richieste con un breve commento, *in corsivo*, a ciascuna di esse.

- **Garantire la possibilità di partecipazione ai Job Posting** anche per i Global Advisor e, più in generale, l'attivazione di una vera possibilità di crescita e mobilità professionale a richiesta del collega.
L'azienda ha garantito la partecipazione ai Job Posting dopo 4 anni dall'assunzione (termine previsto per i part-time con meno di 20 ore lavorative settimanali). Occorrerà verificare nel concreto quanti colleghi GA "vinceranno" i Job Posting e come verrà gestito il doppio contratto.
- **Definire un percorso professionale anche per i Global Advisor**, con la possibilità di ricoprire Ruoli di Coordinamento.
Alla luce della recente decisione di un Direttore Exclusive di diventare Global Advisor mantenendo il ruolo e del susseguirsi di "voci" in merito a un prossimo coinvolgimento di GA "nativi" in ruoli di Coordinamento, sembra che questo obiettivo sia possibile. Tuttavia al momento non si hanno certezze in proposito, soprattutto sui tempi.
- **Assegnare i colleghi Global Advisor in prossimità della loro residenza di provenienza** sia per ridurre i disagi personali, sia per favorire lo sviluppo commerciale nel proprio territorio di radicamento.
L'azienda ha sostanzialmente accolto questa richiesta e le assunzioni più recenti, in linea di massima, sono state effettuate secondo il criterio richiesto.
- **Attivare politiche di trasferimento coerenti con quelle degli altri dipendenti del gruppo.** Anche in considerazione del punto precedente (ovvero che per lungo tempo, e talvolta ancora adesso, l'azienda ha proceduto con assegnazioni anche molto distanti dal luogo di origine) è necessario che vengano attivate le liste di trasferimento anche per questa "famiglia professionale" con particolare attenzione alla gestione dei portafogli in carico al collega.
L'azienda ribadisce che la norma generale sui trasferimenti a richiesta trova applicazione anche ai GA. In realtà, al momento e a quanto ci risulta, solo pochissime domande di trasferimento sono state accolte e sempre per mobilità piuttosto limitata. In particolar modo risultano inevase le richieste di persone che hanno chiesto un trasferimento per ricongiungimento familiare o per altri gravi e comprovati problemi, nonostante la normativa e gli impegni aziendali prevedano attenzione specifica per la mobilità a grande distanza. Questo è un punto molto delicato che non può essere gestito attraverso risposte puramente burocratiche. Va da sé che, rispetto ad una totale chiusura iniziale, sembra essersi aperto uno spiraglio di speranza per la gestione di queste richieste.
- **Istituire la possibilità di sostituzione di quei clienti nel portafoglio "B" che non sono più interessati al tipo di servizio offerto** e, più in generale, possibilità periodiche di revisioni del portafoglio.
Recentemente si stanno realizzando alcune revisioni sui portafogli dei GA senior con approvazione della Direzione Commerciale. Tuttavia non vi è alcuna certezza sull'eventuale periodicità di tali revisioni, che ci si augura proseguano in linea con le necessità che vengono rappresentate dal singolo o di volta in volta (ad esempio decesso di un cliente e sua sostituzione).
- **Autorizzare politiche di pricing da gestire in autonomia in relazione ai propri clienti.**
Un passo avanti nella direzione di politiche di prezzo specifiche per i GA si è avuto con le promozioni di nuove aperture di conti correnti aperti fuori sede che ne prevedono la gratuità del canone mensile del conto, della carta di debito e del deposito amministrato. La possibilità di proroga è prevista anche alla decorrenza di 1 anno, qualora il cliente abbia attività di investimento col consulente.
- **Maggior attenzione alla creazione dei portafogli inizialmente assegnati**, che presentano una bassa capacità di intervento sulla clientela, con posizioni lavorabili anche inferiori al 40% del totale.
Non abbiamo avuto segnali specifici in materia.
- **Sviluppare e migliorare le procedure informatiche dedicate all'attività autonoma** e richiedere un supporto software dedicato per target clienti finalizzato al collocamento dei prodotti. Ampliare la gamma dei prodotti a disposizione per l'Offerta

Fuori Sede.

Sono state apportate delle migliorie (implementazione della sottoscrizione dei PIR in OFS / OAD ad esempio).

- **Migliorare i tempi e le modalità di comunicazione degli obiettivi**, per una maggiore chiarezza e trasparenza dei KPI che influiscono sulla premialità.
Non solo non abbiamo avuto segnali specifici in materia, ma sono sempre più generalizzati i problemi di calcolo dei vari parametri e che non consentono di lavorare in maniera adeguata. Vogliamo ricordare come i puntuali e ripetuti interventi della FISAC hanno consentito finora di individuare prima e correggere poi questi problemi, ma di certo occorre superare in modo strutturale queste distorsioni.
- **Richiedere una condivisione del sistema premiante e dei meccanismi che lo regolano**, relativo anche a questa categoria di lavoratori.
Non abbiamo avuto segnali specifici in materia.
- **Maggior chiarezza nell'assegnazione dei clienti**: si verifica che venga richiesto al Global Advisor di contattare clienti che risultano, dopo l'attivazione della relazione, in capo ad altro gestore.
Non abbiamo avuto segnali specifici in materia.
- **Assegnare il Global Advisor nella sua attività dipendente alla filiera più coerente con la clientela che segue nella sua attività autonoma.**
Non abbiamo avuto segnali specifici in materia.
- **Predisporre locali aziendali ben identificati e diffusi sul territorio** dedicati allo svolgimento dell'attività autonoma: molti clienti, pur apprezzando la gestione di un consulente personale, non gradiscono ricevere le consulenze presso il proprio domicilio. Nei comuni dove non c'è la possibilità di avere spazi aziendali, prevedere un contributo per l'affitto in proprio di uno spazio da dedicare all'attività autonoma.
Non abbiamo ancora avuto segnali specifici in materia, se non una "presa in carico" della questione da parte delle strutture locali a cui i GA si sono rivolti per ottenere l'assegnazione di tali locali. Anche in questo caso verificheremo sul campo quali sono le reali disponibilità aziendali.
- **Consentire l'utilizzo dei marchi di ISP** per la promozione della propria attività da libero professionista attraverso i propri canali e nell'eventuale spazio in uso per l'attività autonoma.
Non ci sono state aperture specifiche, tuttavia seguiranno aggiornamenti anche rispetto a quanto riportato nella predisposizione dei locali aziendali.
- **Valorizzare e formare meglio i Direttori di Area e i Direttori di filiale** per renderli reali figure di riferimento per i Global Advisor, soprattutto nella fase di costruzione del Portafoglio.
Non solo non abbiamo avuto segnali specifici in materia, ma sempre più Direttori stentano a prendere atto di quanto previsto dal Contratto Misto, ovvero che "il consulente finanziario non è soggetto al potere direttivo del direttore di filiale operante come dipendente".....
- **Favorire l'accesso al credito** anche a questi lavoratori, riducendo la profondità nel tempo della documentazione relativa all'attività autonoma richiesta (attualmente due anni).
Non abbiamo avuto risposte dettagliate e complete in materia. Dalle ultime riunioni sembra che possa esserci qualche apertura, ma dobbiamo ancora verificare concretamente la portata e i destinatari..
- **Prevedere un innalzamento del "minimo garantito".**
Non abbiamo avuto segnali specifici in materia..
- **Sviluppare percorsi formativi basati su affiancamenti e incontri focalizzati con gruppi di lavoro omogenei**, per una formazione e sviluppo professionale utili a migliorare le competenze e le opportunità di crescita professionale, nonché prevedere

dei percorsi formativi con enti specifici, quali università o società partner, per ampliare le conoscenze da mettere in campo.
Non abbiamo avuto segnali specifici in materia..

- **Avviare la possibilità di revisione / ampliamento del portafoglio** al termine del primo biennio anche per i Global Advisor assunti senza clausola di trasformazione.
Non abbiamo ancora avuto segnali specifici in materia, anche se bisogna tener conto che il biennio per i primi colleghi assunti senza clausola scadrà a inizio 2025.

Al termine di questo lungo elenco possiamo dire che alcuni passi in avanti sono stati fatti (alcuni molto significativi, altri meno), ma che su tantissimi temi (alcuni fondamentali), si registra un immobilismo tanto assoluto quanto preoccupante.

Come **FISAC** continueremo a incalzare l'azienda fino a quando non avrà offerto soluzioni credibili e concrete a tutte le nostre richieste. Ovviamente continueremo anche a tenervi aggiornati passo passo.

[qui il documento in pdf](#)