



Lavoro Misto

Non ti lasciamo solo

Incontro Global Advisor: tante domande, pochissime risposte

Durante l'incontro del 14 marzo con l'Azienda e in particolare le funzioni che si occupano di **Global Advisor** abbiamo rappresentato unitariamente all'azienda **le difficoltà** che continuano a caratterizzare il lavoro svolto dai Colleghi con Contratto Misto. Il comunicato unitario ha dato una panoramica complessiva sull'incontro, ma come Coordinamento FISAC Global Advisor riteniamo di dovervi dare gli elementi di dettaglio delle nostre richieste.

In via generale abbiamo sottolineato come il Global Advisor sembri sommare i limiti anziché le opportunità delle due forme di lavoro che lo costituiscono. Un lavoro dipendente senza una vera possibilità di mobilità territoriale a richiesta (trasferimenti), senza possibilità di mobilità professionale orizzontale (cambiare tipologia di lavoro) o verticale (percorsi professionali specifici). Ma anche un lavoro autonomo senza la piena disponibilità di politiche commerciali e di pricing, locali in cui ricevere i clienti, utilizzare il marchio aziendale.

Per cercare di ovviare almeno in parte a questa contraddizione di fondo abbiamo avanzato una serie di richieste specifiche:

- **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.
- **Definire un percorso professionale anche per i Global Advisor**, con la possibilità di ricoprire Ruoli di Coordinamento.
- **Attivare politiche di trasferimento coerenti con quelle degli altri dipendenti del gruppo.** Attualmente l'azienda procede con trasferimenti di Global Advisor anche a significativa distanza dal luogo di formazione del portafoglio (e quindi di residenza / filiale di radicamento dei clienti), ma si oppone alle richieste di trasferimento avanzate dai colleghi. Occorre attivare le liste di trasferimento anche per questa "famiglia professionale" con particolare attenzione alla gestione dei portafogli in carico al collega.
- **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.
- **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.
- **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.
- **Migliorare i tempi e le modalità di comunicazione degli obiettivi**, per una maggiore chiarezza e trasparenza dei KPI che influiscono sulla premialità.

- **Richiedere una condivisione del sistema premiante e dei meccanismi che lo regolano**, relativo anche a questa categoria di lavoratori.
- **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.
- **Assegnare il Global Advisor nella sua attività dipendente alla filiera più coerente con la clientela che segue nella sua attività autonoma.**
- **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.
- **Consentire l'utilizzo dei marchi di ISP** per la promozione della propria attività libero professionale attraverso i propri canali e nell'eventuale spazio in uso per l'attività autonoma.
- **Autorizzare politiche di pricing da gestire in autonomia** in relazione ai propri clienti.
- **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.
- **Favorire l'accesso al credito** anche a questi lavoratori, riducendo la profondità nel tempo della documentazione relativa all'attività autonoma richiesta (attualmente due anni).
- **Ripristinare l'erogazione del "premio di fedeltà"** e la possibilità di revisione / ampliamento del portafoglio al termine del primo biennio anche per i Global Advisor assunti senza clausola di trasformazione.
- **Prevedere un innalzamento del "minimo garantito"**.
- **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.

Purtroppo le risposte aziendali non sono entrate nel merito di molti dei punti richiesti e quando li hanno toccati si sono limitate ad affermazioni di impegno generico a cercare qualche tipo di soluzione. In particolar modo in riferimento a: **assegnazioni al momento dell'assunzione, trasferimenti, accesso ai Jobs, miglioramento delle procedure, locali a disposizione per l'attività autonoma.**

Per parte nostra consideriamo assolutamente necessario che **l'azienda proceda con un cambio di passo**: sia producendo risultati concreti rispetto ai temi che ha dichiarato di avere già all'attenzione, sia dimostrandosi aperta ad accogliere anche le altre proposte che abbiamo avanzato.

Infine, e non certo meno importante, auspichiamo che l'azienda intenda ripensare quanto prima alla disdetta unilaterale della clausola di trasformazione e tornare al tavolo delle trattative per affrontare la questione.

18 marzo 2023

Coordinamento FISAC Global Advisor Intesa Sanpaolo