



# I MIGLIORI ANNI

Si è svolto lo scorso 20 aprile, a Padova, l'incontro di Trimestrale dedicato alla Direzione Regionale Veneto Ovest e Trentino Alto-Adige. La prima delle riunioni previste nel corso dell'anno ha visto la partecipazione della Direttrice regionale Cristina Balbo, dei Direttori commerciali Sergio Bava, Cristiano Tonielli e Leonora Vegro, di Sara Cescotti e Patrizia Luise per il Personale, oltre a Lisa Bonin, Marcella Verdemare e Olga Capotosti di Relazioni Industriali.

L'esposizione dei risultati commerciali ottenuti dalla Direzione Regionale nel 2025 (tutti i territori commerciali hanno superato il budget, portando complessivamente il conto economico al 102,6%) ha certificato **l'encomiabile lavoro di colleghe e colleghi**, più volte riconosciuto e sottolineato dalla stessa Direttrice regionale, la quale ha evidenziato come siano stati raggiunti sia obiettivi quantitativi che qualitativi (60k, NPS, coralità).

Dallo scorso 19 gennaio, la **riportafogliazione** ha originato un'impegnativa attività di conoscenza di nuovi clienti da parte dei gestori, resa ancora più faticosa dall'incertezza del contesto macroeconomico globale. Stando alle parole della Direttrice si sta andando verso una normalizzazione, aiutati anche dal confronto con direttori di area, direttori di filiale e specialisti tutela, il cui numero è stato aumentato, modificandone anche il ruolo in senso proattivo e non solo di preparazione dell'incontro. Gli strumenti a disposizione, quali la nuova procedura mutui, Robo4advisor, Valore Insieme e offerta a distanza dovrebbero consentire un efficientamento delle attività e un recupero del tempo lavoro, da destinare al dialogo commerciale.

*Come Organizzazioni Sindacali, pur apprezzando l'onestà nel riconoscere che "Qualche criticità c'è stata", non abbiamo potuto esimerci dall'esprimere il nostro punto di vista dissonante, rispetto a quanto rappresentato. Abbiamo rimarcato ancora una volta la portata dello **svilimento professionale** percepito dai gestori affluenti, continuando coi **carichi di lavoro** ancora più gravosi che devono sopportare i gestori exclusive, i gestori aziende retail superstiti – con portafogli dinamici che inesorabilmente gravano sul loro quotidiano – e tutti i colleghi della rete, determinati dall'eccessivo numero di clienti assegnati e peraltro non ancora incontrati tutti. Abbiamo segnalato le difficoltà di inserimento di molti giovani **Global Advisor** neoassunti, loro malgrado ben lungi dal potersi definire autonomi nella gestione della clientela. Fatichiamo a trovare traccia anche degli affiancamenti formativi preannunciati, mentre non mancano quelli che colleghe e colleghi vedono come forme di controllo e spinta alla vendita, con particolare riguardo alle telefonate.*

*Affermare che il cambiamento genera sempre stress ed invocare la managerialità dei Responsabili come panacea di ogni difficoltà appare, piuttosto, un tentativo di celare una fatica diffusa, con possibili relativi risvolti negativi in termini di **salute e sicurezza** delle lavoratrici e dei lavoratori, particolarmente evidente in alcune province.*



*Il caso dell'Alto Adige è emblematico: una zona che più di altre storicamente continua a patire una cronica **carezza di personale in tutti i territori commerciali**, compresi Agribusiness e Impact, alla quale sembra non si riesca a trovare rimedio se non con inserimenti di pochi seppur preziosi Global Advisor e che potrebbe peggiorare ulteriormente, qualora altre colleghe e colleghi decidessero di lasciare il Gruppo, alla ricerca di condizioni lavorative migliori.*

***Ai referenti aziendali abbiamo ricordato come - in base alle proprie competenze, capacità e ruolo - ognuno sia chiamato a fare la sua parte per contribuire a creare un clima positivo, nel quale tutte e tutti possano esprimersi al meglio.***

La presenza dei colleghi Marra, Moise e Stefanelli ha permesso di fare il punto su diverse tematiche relative alla gestione immobiliare. In particolare, sono state smentite le voci di dismissione dello stabile di Vicenza **Battaglione Framarin** (l'affitto in essere scade nel 2029), confermando invece le trattative in corso per una ricollocazione della filiale di **Verona via Barbaro**. Focus particolare per il palazzo di **via Adige a Sarmeola**: “riflessioni” sono in corso circa il problema dei parcheggi (con relativo disagio dei colleghi), più volte da noi evidenziato anche in precedenza. Abbiamo richiesto anche la predisposizione di nuove rastrelliere per biciclette, monopattini e tettoie di copertura anche per le moto. Non risultano, invece, impatti relativi al ricircolo dell'aria, dopo che alcune porte sono state allarmate, così come non destano preoccupazioni i lavori di rimozione dell'amianto, che riguardano locali sotterranei confinati e non aperti al transito delle persone. Infine, è stato comunicato lo stato avanzamento lavori di **Rovigo via Mazzini** (completamento previsto entro l'inizio di luglio) e di **Palazzo Donghi a Padova**, dove si sta provvedendo al rifacimento delle facciate e degli impianti. In maniera diffusa, procede nelle filiali la sostituzione dei **controsoffitti** in gesso pesante con quelli in metallo.

*Abbiamo colto l'occasione per rimarcare la richiesta di apertura di **nuovi hub** in tutti i territori, specialmente laddove esistono strutture che aggregano un elevato numero di dipendenti e dove le chiusure di filiali hanno impattato maggiormente. Una soluzione organizzativa che appare sempre più necessaria, sia in termini di conciliazione vita-lavoro, sia per limitare la mobilità geografica.*

Per quanto riguarda, invece, **Filiale Digitale**, la presenza del responsabile del Personale Enrico Pezzolato ha permesso di approfondire i meccanismi e le numeriche relative all'osmosi con la rete di filiali fisiche, ormai da qualche mese ridotta a dimensioni minimali, anche in relazione alla diffusione delle nuove tecnologie e dell'intelligenza artificiale in particolare (Ellis, Marco), per la quale è stato però ribadito il ruolo di supporto e non sostitutivo del lavoro umano, come confermano le quasi 3000 persone in organico a FDI.

Nonostante in filiale digitale non ci siano obiettivi commerciali e budget da raggiungere, avevamo anche precedentemente segnalato, da parte di qualche solerte Responsabile, affiancamenti compulsivi e con esclusive finalità di controllo, con indicazioni commerciali che non tengono conto in alcun modo delle esigenze e dei bisogni del cliente e che rischiano di svilire il lavoro di consulenza dei colleghi.



Il responsabile del Personale di Divisione, peraltro sempre attento a stoppare sul nascere tali iniziative, non ha potuto che concordare che comportamenti di questo tipo non dovranno replicarsi in futuro.

*L'auspicio, espresso con forza e unitariamente dalle Organizzazioni Sindacali è che, anche in presenza di uno scenario sociopolitico ed economico incerto e complicato, a tutti i livelli si mantenga la lucidità necessaria a non pregiudicare condizioni di lavoro quanto meno accettabili con iniziative estemporanee, il cui unico effetto è di incrinare il rapporto di fiducia tra azienda e dipendenti, presupposto fondamentale per una crescita... sostenibile di tutti.*

Padova, 30.04.2026

**LE RAPPRESENTANZE SINDACALI INTESA SANPAOLO  
DIREZIONE REGIONALE VENETO OVEST E TRENINO ALTO ADIGE  
FABI FIRST/CISL FISAC/CGIL UILCA UNISIN**