



GRUPPO INTESA SANPAOLO

22 ottobre 2018

La ver...”gogna” delle pressioni commerciali

Assistiamo ad una ingiustificata intensificazione delle pressioni commerciali, estese anche al mondo imprese:

- **vergognosa** perché lesiva della dignità della persona,
- **insensata** perché impatta verso gli interessi dei clienti,
- **immotivata** perché i risultati ottenuti sono ottimi (vedasi semestrale).

I risultati non bastano mai! Troppo spesso assistiamo a crescenti distonie tra pressanti richieste di raggiungimento degli obiettivi rapportati alla retribuzione, rispetto alle prime file del management !

E' importante che i colleghi ABBIANO BEN PRESENTE CHE non vi è NESSUN ACCORDO che stabilisce un numero minimo di appuntamenti da fissare né tantomeno di successi da realizzare!!!

Bisogna invece ricordare come **nessuno debba prevaricare la professionalità dei dipendenti**; alla base di un corretto modello di erogazione della consulenza vi sono le esigenze del cliente, la diversificazione del portafoglio e il rispetto della normativa: la storia recentissima insegna che le conseguenze di mancato rispetto della normativa Mifid e delle regole, **ricadono SEMPRE sui singoli colleghi !**

Chiediamo un cambio reale e tangibile di rotta!

La banca deve concretizzare nella pratica i giusti concetti, espressi attraverso i canali ufficiali (centralità del dipendente, attenzione alla clientela, rispetto della normativa, riconoscimento dei diritti ...) **dando le corrette direttive ai responsabili della filiera commerciale** (assistiamo invece a messaggi intollerabili in molte e svariate forme quali il “lynch”!) **ed evidenziando attraverso tutti i canali aziendali** (esempio intranet) **i comportamenti non tollerabili quali :**

- **budget previsionali individuali giornalieri e/o settimanali e/o mensili;**
- **classifiche di raggiungimento o meno della singola vendita di uno o più prodotti,**

Queste prassi, non soltanto non sono normate o previste, ma ottengono il solo risultato di svilire il consulente al mero ruolo di “piazziista”. La consulenza di qualità è altro... richiede tempo, preparazione e competenza, tutte qualità che colleghi hanno il diritto di far valere nei confronti di una clientela sempre più scettica e preparata. Il risultato delle pressioni commerciali: una clientela sempre più insofferente che minaccia la chiusura dei rapporti. Molti colleghi sono indotti a vendere ad ogni costo per centrare gli obiettivi senza considerare i reali bisogni dei clienti!

Chiediamo esigibilità dell'accordo stipulato a livello nazionale relativamente alle pressioni commerciali!

Sarà cura delle scriventi organizzazioni sindacali vigilare affinché non vengano posti in atto comportamenti al di fuori delle regole segnalando ai preposti organismi ogni situazione “particolare”!

FABI
VICENZA

FIRST/CISL
VICENZA

FISAC/CGIL
VERONA/VICENZA

UNISIN
VICENZA

UILCA
VERONA/VICENZA