Ci arrivano continuamente racconti di pressioni esercitate in modo estremamente scorretto, finalizzate alla vendita di polizze assicurative **a tutti i costi**.

Non è nostra intenzione mettere in discussione la necessità di **lavorare con il massimo dell'impegno** da parte di ognuno dei colleghi: tuttavia, è bene ricordare che la vendita di polizze assicurative prevede limitazioni ben precise, la cui inosservanza potrebbe causare conseguenze anche molto gravi.

Facciamo pertanto un riepilogo dei punti salienti:

- **Bisogna sempre informare il cliente che la sottoscrizione di polizze assicurative abbinate al prestito è facoltativa.**
  "La polizza deve essere espressamente richiesta dal cliente e non può in alcun modo condizionare la concessione del finanziamento". il riferimento è alle polizze protezione, **le uniche che è consentito finanziare con il prestito oltre alle polizze obbligatorie legate ai mutui ipotecari** (e che per questo concorrono al calcolo del TAEG).
  Anche per quanto riguarda le polizze scoppio e incendio*" è necessario informare il cliente in merito alla facoltà di sottoscrivere la polizza scoppio e incendio collocata da altro intermediario"*.
- **Per quanto riguarda le polizze non abbinabili** *"gli addetti alla rete di vendita offriranno tali tipologie di polizze solo al cliente che le richieda espressamente ovvero manifesti specifiche esigenze assicurative."*
  Ricordiamo che **per queste polizze esiste il divieto, sancito da disposizioni Ivass e Bankitalia, di finanziarle con prestiti e mutui.**
- La Normativa vieta espressamente di:
  – **subordinare la concessione di un finanziamento alla sottoscrizione di una polizza o all'apertura di un conto corrente**
  – far sottoscrivere polizze non ricomprese nel calcolo del TAEG nei 7 giorni successivi alla stipula di un contratto di finanziamento
  – concedere un finanziamento a condizioni più favorevoli in caso di sottoscrizione di polizze
  – obbligare il cliente, in caso di surroga attiva, a sottoscrivere polizze incendio e scoppio proposte dalla banca in sostituzione di polizze già in essere.

Sappiamo che tutti questi comportamenti vengono più o meno apertamente suggeriti ai colleghi.
Sappiamo che in tanti si sono sentiti dire: "se i clienti non fanno la polizza, niente finanziamento".
Sappiamo che tali indicazioni sono state estese persino a pratiche relative al bonus 110%.

Sappiamo, infine, che gli obiettivi sono difficili da raggiungere e chi non ci riesce è spesso fatto oggetto di mortificazioni e minacce di trasferimenti o demansionamenti.

Per questo riteniamo doveroso tornare su alcune considerazioni già fatte in passato.

Intanto dobbiamo ricordare che tutte quelle riportate sono disposizioni ufficiali della banca (oltre a riprendere norme emanate da varie fonti ufficiali). Pertanto ogni violazione espone all'apertura di **procedimenti disciplinari**, che possono arrivare anche al **licenziamento**.
Tradotto in termini pratici: basta un reclamo di un cliente, che contesti la violazione di una delle disposizioni riportate, per far correre grossi rischi alla matricola che ha perfezionato la polizza. E il provvedimento disciplinare non è l'ipotesi peggiore. Abbiamo avuto colleghi di altre banche denunciati con l'accusa di aver commesso reati gravissimi: associazione a delinquere, truffa, estorsione.
Vale la pena di rovinarsi la vita pur di vendere una polizza in più?

Quando viene venduta una polizza in modo scorretto, **quella vendita contribuisce forse ad alimentare i ricchi premi dei dirigenti, ma lascia tutti i rischi sulle spalle di chi l'operazione l'ha materialmente posta in essere**. E questo spiega il perché delle indicazioni che, più o meno esplicitamente, portano a non considerare le normative un limite alla vendita.

Non si può accettare che un'azienda emani da un lato disposizioni rigorose e dall'altro tolleri che suoi esponenti, anche con ruoli apicali, cerchino di spingere i colleghi a vendere prodotti aggirando le regole.

Per contrastare questa situazione c'è un modo: riferire al proprio rappresentante sindacale tutte le pressioni scorrette che arrivano dalle varie riunioni, permettendogli così di segnalarle all'azienda, **in forma anonima** ma riferendo circostanze precise e che possano ottenere, se possibile, riscontri plurimi.

Solo segnalando in modo sistematico questo tipo di abusi riusciremo a farli cessare.