

Denunceremo le pressioni che la mettono a rischio

Siamo consapevoli come nell'ultimo periodo si siano intensificate le pressioni commerciali da parte della Direzione Territoriale, che a cascata stanno stressando tutti i livelli della rete, in particolare i titolari, i referenti e i gestori.

L'organizzazione commerciale della DT e del suo responsabile sembra essersi ridotta a:

- ripetute chiamate quotidiane dove sono pretese un numero preciso di appuntamenti per gestore, in carenza dei quali sembrerebbero manifestarsi da parte della DT forti disappunti e velate ricadute negative;
- pretendere insistentemente che in fase di stipula di finanziamenti (privati o aziende) sia "obbligatoriamente" venduta anche una polizza CPI o TCM premio unico finanziata;
- richiamo telefonico se nelle bozze o consulenze non viene "rispettato" lo schema percentuale richiesto dalla DT (21% polizze, 20% certificate, restante parte fondi);
- richiesta di superare l'ascolto del cliente e del suo profilo Mifid, rispetto alla vendita a qualsiasi costo, che diventa la priorità assoluta;
- redarguire i gestori se all'arrivo di bonifici sui conti i clienti non investono in prodotti in campagna;
- richiesta sostituzione fondi poco remunerativi per l'azienda (sebbene in lista buy e necessari per garantire la qualità della consulenza) con altri più remunerativi per l'azienda seppure con onerose commissioni di ingresso a carico del cliente;
- avvilire i gestori con aspettative di collocamento minimo giornaliero a seconda del ruolo.

I rischi a cui possono portare queste imposizioni indebite e in violazione dei protocolli commerciali sono molteplici:

- stipulare contratti nei giorni di focus prodotto, anche in assenza del cliente;
- subordinare la concessione di finanziamenti alla stipula di polizze (obbligo condizionato non ammesso);
- effettuare consulenze tutte dello stesso tipo per "piazzare" i prodotti che rientrano nelle campagne;
- non rispettare i regolamenti aziendali e modulare la Mifid scostandola dal profilo di rischio effettivo del cliente, al fine di potere soddisfare maggiormente le richieste derivanti dalle campagne;
- non porre adeguata attenzione all'"interesse del cliente" nello svolgimento della consulenza.

Chiediamo quindi ai colleghi di porre **LA MASSIMA ATTENZIONE** alla normativa (aziendale e non) in quanto tutte queste, ma anche molte altre che ben conosciamo, sono azioni che possono comportare rischi di violazioni della normativa da parte dei gestori, la cui matricola certifica le operazioni effettuate che possono essere soggette a verifiche di congruità.

Ci raccomandiamo con tutti voi di contattare i vostri rappresentanti sindacali nel caso in cui vi sentiate esposti a possibili errori per le pressioni dilaganti del momento e di cui faremo tutte le verifiche di responsabilità.

Ricordiamoci sempre che in presenza di violazione dei protocolli commerciali, il responsabile della violazione, **il pressore di turno**, è colui che le rivolge ai colleghi e che **continuare a lavorare correttamente è quello che invece ci chiede e pretende il nostro "DATORE DI LAVORO"**