

Investimenti: Prodotti Complessi & Semafori Rossi

Cambiano le norme, aumentano i rischi.

Lo sanno anche i più piccoli, lo si impara alla scuola materna: col Rosso non si passa!

Non è certo una novità il fatto che riceviamo continue segnalazioni di casi in cui i gestori commerciali di Rete subiscono pressioni finalizzate a far collocare i cosiddetti prodotti "a

Matrice", con budget mensili sempre più "sfidanti" (tradotto: quasi impossibili da raggiungere).

Da diversi territori ci giungono però notizie di un nuovo malcostume che pare stia sempre più prendendo piede, quello di chiedere ai colleghi - solo in maniera rigorosamente verbale, si intende - di arrivare alla vendita di questi prodotti anche in presenza della segnalazione di non adeguatezza dell'operazione, addirittura anche in presenza di "Semaforo Rosso", cioè di perdita accertata in conto capitale a carico del cliente.

Ricordiamo che, in base a quanto previsto dalle norme di processo che la banca stessa si è data, anche in ottemperanza alle disposizioni di Consob e Banca d'Italia, **NON SI PUO' PROPORRE ALLA CLIENTELA LO SMOBILIZZO DI PRODOTTI IN PRESENZA DI SEMAFORO ROSSO**, se non in caso di esplicita richiesta da parte del cliente (cosiddetta Consulenza Reattiva).

Invitiamo tutti i colleghi a **NON EFFETTUARE MAI** operazioni contrarie a quanto indicato dalle normative aziendali vigenti perché, chi inserisce l'operazione sarebbe **IL SOLO ED UNICO** responsabile in caso di eventuali contestazioni, sia da parte della clientela che della funzione Audit.

Nel corso dell'ultima riunione della Commissione Sviluppo Sostenibile e Politiche Commerciali questo concetto è stato più volte ribadito anche da un qualificato rappresentante della Direzione Commerciale di Gruppo, il quale ha tenuto a precisare che coloro che danno indicazioni o che effettuano operazioni in contrasto con le norme interne, a maggior ragione se ricoprono incarichi di responsabilità, non hanno l'approvazione dei vertici aziendali in quanto non fanno l'interesse della Banca, mettendo a rischio il rapporto fiduciario con la clientela.

Riguardo ai Prodotti Complessi, ricordiamo che nel dicembre 2014 la Consob ha emanato una comunicazione sul collocamento di tali prodotti, introducendo dei limiti percentuali alla concentrazione degli stessi nei portafogli (da zero a 35% in base al profilo di rischio del cliente).

Il Banco ha recepito questa comunicazione Consob il 10 Agosto scorso (circolare 2015CRE295), elencando una serie di prodotti che rientrano nella cosiddetta "Grey list" (nella quale rientrano a pieno titolo anche i Certificate a capitale garantito) senza però aver modificato fino ad oggi le procedure tarandole su tali limiti.

Unico supporto per i colleghi è una lista di prodotti in procedura AGIRE, a cui bisogna far riferimento per non superare i limiti previsti dalla normativa per i prodotti complessi.

Invitiamo tutti a prestare la massima attenzione: il rischio di eventuali violazioni alla normativa ricade sempre e solo sull'operatore che inserisce l'operazione.

La Banca ha annunciato che dall'inizio del 2016 le procedure informatiche nell'ambito della finanza saranno implementate con l'introduzione di una serie di vincoli sia per evitare di aggirare l'ostacolo del "Semaforo Rosso" che per fornire informazioni sulla percentuale di prodotti finanziari complessi nei portafogli dei clienti retail.

Nel frattempo, raccomandiamo ai colleghi di porre sempre la massima attenzione nello svolgimento della propria attività e di segnalare senza alcun timore ai propri Rappresentanti Sindacali ogni eventuale forzatura ad agire in maniera non conforme, ricordando che **COL ROSSO NON SI PASSA**, non solo perché è vietato dalla legge, ma anche perché si rischia di farsi molto male!



Verona, 13 novembre 2015

COORDINAMENTI DI GRUPPO

FABI FIRST/CISL FISAC/CGIL SINFUB UGL CREDITO UILCA UNISIN

[comunicato](#)