

Da mesi l'operato di banche a bancari è al centro del dibattito dell'opinione pubblica per le note vicende delle quattro banche "salvate" dal decreto del Governo a discapito dei risparmiatori.

Da allora la parola "subordinato" è diventato sinonimo di "fregatura" per il cliente medio.

E il Banco che fa?

Confeziona un prodotto con sottostanti subordinati e possibilità di investimento in titoli di debito privi di rating.

E' proprio questo che chiede il mercato? Le scelte commerciali dell'azienda ci lasciano sempre più perplessi. Ma peggio ancora ci allarmano le modalità di collocamento.

Assieme alle consuete ed insostenibili pressioni, con la Polizza Unit in collocamento da lunedì sono tornati i pre-collocamenti.

Non ne sentivamo davvero la mancanza.

Nell'incontro del 9 marzo abbiamo dimostrato alla banca, dati alla mano, come stavolta nessuno possa sostenere che si sia trattato di iniziative autonome di capi e capetti sparsi nell'impero. Sono state infatti collocate nella sola giornata di lunedì quantità di oltre 60 volte superiori alla "produzione" media giornaliera di finanza dell'intera rete, risultato che con tutta evidenza non si può raggiungere se non avendo già scontato il "passaggio" della vendita con il cliente. Smaltire in pochi giorni la disponibilità di un prodotto che potrebbe essere collocato nell'arco di un mese non ha senso e risponde solo all'esigenza dei singoli direttori territoriali e capi area di accaparrarsi la fetta più grande, nella spasmodica corsa per diventare i "primi della classe" e raggiungere i loro ricchissimi sistemi incentivanti.

Questa pratica non porta vantaggio economico ed anzi espone inutilmente l'azienda al rischio sanzioni da parte degli organismi di controllo, nonché tutti i lavoratori coinvolti che rischiano di motivare la vendita su elementi solo parzialmente verificati sulla scheda informativa, poi sottoscritta dal cliente.

Questo stato di cose deve finire e per questo abbiamo calendarizzato per la prossima settimana un incontro con l'Azienda per trovare finalmente soluzioni condivise a questo e ad altri problemi connessi alle pressioni commerciali.

Come sempre, nel frattempo, invitiamo tutti i colleghi, prima di tutto per tutelare se stessi, ad agire in ogni situazione nel pieno rispetto della Normativa Aziendale (consulenze, semafori, raccolta firme...), non "forzando" alcun tipo di operatività solo per compiacere richieste di altri.

I Rappresentanti Sindacali di riferimento sono sempre a completa disposizione per raccogliere ogni segnalazione di pressioni o richieste anomale ricevute dai colleghi.

Verona, 11 3 2016

Coordinamenti di Gruppo Banco Popolare

FABI - First CISL - Fisac CGIL - Sinfub - Ugl - Uilca - Unisin

[2016.03.11 La Unit dei Miracoli](#)

Photo by [shawnzrossi](#) 