



## **PRESSIONI COMMERCIALI, CLIMA AZIENDALE E APPLICAZIONE DELLE REGOLE**

Nella mattina di giovedì 18 aprile 2013, il Condirettore Generale Mosè Fagiani e il Responsabile della Compliance Massimo Lembo sono intervenuti a un incontro richiesto dalle scriventi OO.SS. per discutere di pressioni commerciali ed applicazione delle regole.

Le OO.SS. hanno evidenziato il grande disagio che molti colleghi vivono quotidianamente e che spesso sono la conseguenza di eccessivi stimoli commerciali volti al raggiungimento degli obiettivi.

L'azienda si è dichiarata contraria a qualsiasi eccesso e ha dichiarato una prima disponibilità a lavorare a un protocollo finalizzato a ribadire la necessità che si attuino, a tutti i livelli, quei comportamenti che non inducano i colleghi ad assumere rischi individuali con possibili conseguenze patrimoniali e di altra natura, oltre che generare possibili conseguenze reputazionali per l'azienda.

Nello svolgimento della propria attività lavorativa devono essere messi in atto, a tutti i livelli, i comportamenti più adeguati finalizzati al rispetto delle normative generali ed aziendali. Noi crediamo che le regole esistenti (Mifid, normativa antiriciclaggio, normativa anti usura, presidio del credito, ecc.) siano già di per sé strumenti adeguati, la cui applicazione deve essere monitorata costantemente senza che vi sia, solo per ottenere il raggiungimento dell'obiettivo commerciale (qualunque esso sia), da parte di qualche responsabile neppure la velata sollecitazione (talvolta nemmeno tanto velata) a forzature che inducano il non rispetto delle normative.

Servono processi che non si limitino al semplice monitoraggio e controllo, ma siano realmente di supporto e di aiuto all'attività commerciale che non può che svolgersi nel pieno rispetto delle normative vigenti impedendo la possibilità di commettere errori.

Anche in merito alla gestione del credito problematico le OO.SS. hanno chiesto che l'attività non sia impostata come una 'campagna commerciale' ma che venga usata una metodologia d'approccio che tenga conto di modalità e tempi adeguati alle specificità di ogni posizione. E' stato poi chiesto che i colleghi vengano maggiormente informati e sensibilizzati su tutte le materie predette, anche attraverso un'adeguata formazione (peraltro già inclusa nel Piano Formativo 2013). In particolare si chiariscano le responsabilità che intervengono nell'attività di sollecitazione reiterata nei confronti della clientela, chiamata a rientrare dalle esposizioni debitorie, evitando inutili e pericolose forzature.

Riteniamo di poter affermare che anche in Veneto Banca si sia intrapreso un percorso che confidiamo possa permettere di ritrovare quel clima aziendale sereno che, purtroppo, ultimamente si è un po' appannato.

**COORDINAMENTI AZIENDALI VENETO BANCA  
DIRCREDITO FBI FIBA/CISL FISAC/CGIL UILCA**