

Economia & Finanza con Bloomberg

HOME MACROECONOMIA FINANZA LAVORO DIRITTI E CONSUMI AFFARI&FINANZA **OSSERVA ITALIA** CALCOLATORI GLOSSARIO LISTINO PORTAFOGLIO

Banche, via alla commissione Abi-sindacati sulle pressioni commerciali agli sportelli

Istituita nel febbraio 2017, ma da allora ignorata, parte la bilaterale tra banchieri e lavoratori creditizi per arginare l'eccesso di sistemi incentivanti e pratiche troppo spinte. Sileoni (Fabi): "Slegare gli incentivi dalla vendita di prodotti finanziari"

di ANDREA GRECO

12 Dicembre 2018

MILANO - Dopo 22 mesi dall'istituzione si insedia e diventa operativa la Commissione bilaterale prevista dall'accordo tra l'Abi e i sindacati bancari sulle politiche commerciali e l'organizzazione del lavoro nei cento gruppi creditizi dove lavorano 300mila italiani. Era una condizione vincolante, almeno stando alle rimostranze dei rappresentanti dei lavoratori, per sbloccare il rinnovo del contratto di categoria, fermo da anni e che potrebbe concretizzarsi nelle prossime settimane. "Le parti si sono incontrate a Roma a conferma della priorità di una coerente applicazione dell'accordo in tutto il settore bancario", si legge in una nota dell'associazione datoriale. La prima riunione si terrà "subito dopo l'Epifania", per avviare le attività "per acquisire informazioni sui sistemi di incentivazione e per realizzare un'indagine di clima settoriale attraverso



l'individuazione di un soggetto terzo". Dopo due mesi banchieri e bancari si rivedranno "per una prima verifica dell'operatività della Commissione", si legge.

Serve etica allo sportello

Nella riunione si è ribadita "con convinzione l'importanza dei valori etici cui ispirare i rapporti tra il mondo bancario, il personale e la clientela: valori e principi che l'accordo pone alla base della riaffermata centralità del settore bancario nel sostegno dell'economia del Paese e a tutela del risparmio, nell'interesse di famiglie, imprese e territori". A questo fine, sono stati individuati azioni e comportamenti per favorire lo sviluppo di politiche commerciali equilibrate, "rispettose della dignità dei lavoratori, delle esigenze della clientela e

Bloomberg

[May's Brexit Plan Vs. No Deal: Is There an Alternative?](#)

[Polish Prime Minister Wins Confidence Vote](#)

[Singer's Elliott Pounces on World's Second-Largest Distiller](#)

[Your Guide to Five Central Bank Decisions Before Draghi Speaks](#)

DATI FINANZIARI

MERCATI MATERIE PRIME TITOLI DI STATO

Descrizione Ultimo Var %

DAX 10.929 **+1,38%**

Dow Jones 24.720 **+1,43%**

FTSE 100 6.880 **+1,08%**

FTSE MIB 18.946 **+1,91%**

Hang Seng 26.187 **+1,61%**

Nasdaq 7.178 **+2,08%**

Nikkei 225 21.603 **+2,15%**

Swiss Market 8.861 **+1,68%**

[LISTA COMPLETA](#)

[CALCOLATORE VALUTE](#)

delle esigenze di competitività delle imprese bancarie". Le organizzazioni sindacali da tempo hanno condiviso, tra i pochi e chiari punti cardine del rinnovo del contratto bancario, anche l'attenzione alle pressioni dall'alto per far vendere prodotti rischiosi o inappropriati alla clientela, tra le cause di alcune cattive pratiche passate come la vendita dei rischiosi bond subordinati sulle reti agenziali: "Un contratto in grado di garantire stabilmente ai lavoratori certezze sul perimetro di applicazione; governo dei processi organizzativi e delle politiche commerciali; tutele e riconoscimenti adeguati alle crescenti responsabilità e un riconoscimento salariale che tenga conto del contributo straordinario dei lavoratori per il risanamento e per il rilancio di tutte le banche".

Ubi banca si porta avanti con l'accordo sulle pratiche commerciali

Giorni fa varie sigle sindacali hanno firmato con Ubi banca, l'ex popolare tra Bergamo e Brescia che è il quarto gruppo nazionale, un accordo per arginare le pressioni commerciali allo sportello. I suoi aspetti più rilevanti erano lo stop delle espressioni minacciose e offensive, comunicazioni e riunioni nel rispetto dell'orario di lavoro, meno report sulle vendite, una casella di posta elettronica dedicata per denunciare comportamenti scorretti dei superiori e anomalie nei processi commerciali. "Questo accordo rappresenta un'importante occasione per fare un passo in avanti sul tema delle pressioni commerciali", aveva detto il coordinatore **Fabi** del gruppo Ubi, Paolo Citterio. "Il nostro obiettivo è slegare i sistemi economici incentivanti delle banche dalla vendita dei prodotti finanziari e dal raggiungimento degli obiettivi commerciali - ha detto il segretario generale della **Fabi**, Lando Maria Sileoni dopo la riunione odierna - L'accordo del febbraio 2017 è rimasto sostanzialmente inapplicato e di fatto ignorato dagli stessi gruppi che nel frattempo hanno approvato gli accordi aziendali, nei quali, con sole due marginali eccezioni, non sono stati recepiti i passaggi relativi ai sistemi incentivanti". Per Sileoni questi sistemi, "uniti alla bramosia di raggiungere elevati guadagni in poco tempo, rappresentano il cuore del problema", e lo si vede anche negli ultimi mesi, con le banche che "continuano a spingere sul collocamento di prodotti del risparmio gestito e di prodotti assicurativi che, legati a una componente azionaria, mettono in forte dubbio gli investimenti della clientela".

EUR - Euro

IMPORTO

1

CALCOLA

Noi non siamo un partito, non cerchiamo consenso, non riceviamo finanziamenti pubblici, ma stiamo in piedi grazie ai lettori che ogni mattina ci comprano in edicola, guardano il nostro sito o si abbonano a Rep.:. Se vi interessa continuare ad ascoltare un'altra campana, magari imperfetta e certi giorni irritante, continuate a farlo con convinzione.

MARIO CALABRESI

Sostieni il giornalismo
Abbonati a Repubblica

 [Banche](#) [pratiche commerciali](#) [contratto bancari](#)
 [Antonio Patuelli](#) [Victor Massiah](#) [Lando Sileoni](#)

© Riproduzione riservata

12 Dicembre 2018

ARTICOLI CORRELATI



Titoli di Stato, allarme liquidità. Più difficili le aste del 2019

DI ANDREA GRECO