



## Area Torino e Provincia – Intesa Sanpaolo

### LA “TUTELA” NON VIENE PRIMA DI TUTTO: TUTELIAMOCI!

Il mantra dell’anno della nostra Azienda – lo sappiamo – è la tutela. Tutela, tutela, tutela.

E così la tutela viene prima di tutto: prima dei mutui, prima degli investimenti, prima anche del conto economico (sarà una scelta lungimirante?) e prima delle noiose incombenze amministrative.

Bisogna vendere, fissare appuntamenti chiudendo al primo incontro. Sapendo che saremo valutati anche su quante polizze abbiamo venduto. Bisogna imparare ad essere dei veggenti, prevedendo quanti contratti assicurativi chiuderemo nella prossima settimana. Bisogna sopportare continui messaggi dei Capi che ci aggiornano in tempo reale su quante polizze sono state piazzate (ovviamente sempre troppo poche!). Bisogna aggiornare il file excel per inserire il numero di pezzi venduti, nonostante i capi siano in grado di conoscere il dato in tempo reale.

1. L’Azienda ha tutti i sistemi di reportistica ufficiali: chiedere ulteriori report non è ammesso dall’accordo sulle politiche commerciali. Segnalateci le richieste di compilazione che vi giungono, inviateci i file: faremo noi, come Sindacato, la segnalazione ufficiale perché questi comportamenti cessino immediatamente.
2. Il lavoratore bancario ha delle precise responsabilità che la Legge gli impone, ad esempio gli obblighi sull’antiriciclaggio. La tutela non viene prima di tutto: prima c’è la Legge!
3. A proposito di Legge, vogliamo ricordare alcuni passi della Direttiva sulla Distribuzione Assicurativa (IDD), recepita in Italia dal decreto 68 del 21 maggio 2018. Ad esempio, l’articolo 17 del dettato comunitario impone che i distributori “non valutino le prestazioni dei dipendenti in modo contrario al loro dovere di agire nel migliore interesse dei clienti”. I distributori devono sempre agire “in modo onesto, imparziale e professionale per servire al meglio gli interessi dei loro clienti”. Ci domandiamo, dunque: essere pressati da un regime di controllo ormai giornaliero se non orario di controllo sul venduto garantisce veramente l’interesse dei clienti? Non si corre il rischio che qualcuno, in preda all’ansia, pensi prima a “riempire la casellina” e solo dopo all’interesse dei clienti?
4. Inutile poi rammentare che la vendita abbinata di una polizza con un altro prodotto non assicurativo impone l’obbligo di informare “il cliente dell’eventuale possibilità di acquistare separatamente i diversi componenti” dettagliando “i giustificativi separati dei costi e degli oneri di ciascun componente” (IDD, art. 21). Chiunque spingesse i colleghi a vendere un prodotto e una polizza come fossero un pacchetto unico starebbe invitando i colleghi a commettere un atto contro la Legge!

**Invitiamo l’azienda a prendere immediati provvedimenti volti alla cessazione di tutte queste pratiche: report continui con strumenti non ammessi, richieste previsionali (come posso prevedere senza consultare prima il cliente dovendo agire esclusivamente nel suo interesse?), inviti più o meno velati a vendere in qualsiasi modo. Chi dovesse lanciare certi messaggi se ne assumerà responsabilità e conseguenze, in ogni sede.**

**Siamo al fianco dei colleghi per le denunce del caso.**

**La tutela viene prima di tutto: sì, la tutela dei colleghi.**

Torino, 26 agosto 2019

FABI – FIRST/CISL – FISAC/CGIL – UILCA – UNISIN  
Area Torino e Provincia Intesa Sanpaolo