

## CONTRATTO MISTO: C'È UN PÒ DI CONFUSIONE....

Ci sono giunte diverse segnalazioni riguardanti i colleghi assunti con il c.d. “contratto misto”, in particolare sullo svolgimento della loro attività. Prendiamo così atto, ahinoi, che vengono convocate da parte dei Responsabili riunioni commerciali sull’attività di Filiale con il coinvolgimento di questi colleghi, anche nelle giornate di lavoro autonomo. Non basta: a costoro vengono formulate richieste di programmazione o di previsioni sulla vendita e sul collocamento di prodotti finanziari sempre nelle medesime giornate.

Ora, al di là degli aspetti legati a comportamenti scorretti ravvisabili nelle richieste di prevedere il futuro (cosa questa più da cartomanti che da bancari), ci preme a questo punto ricordare che i due rapporti di lavoro, subordinato a part time e consulente con contratto di agenzia, devono restare autonomi uno rispetto all’altro e reciprocamente assoggettati alla relativa disciplina legale e contrattuale.

Il contratto di agenzia è infatti caratterizzato da specifici profili di autonomia e di libertà d’iniziativa e, quindi, l’agente ha sì l’obbligo di operare nell’ambito del mandato ricevuto, eventualmente coordinandosi con il Direttore di Area di riferimento, ma **non deve e non può essere soggetto al potere direttivo del Direttore di Filiale durante lo svolgimento dell’attività di lavoro autonomo.**

In caso contrario, i colleghi avrebbero tutto il diritto di sostenere che il rapporto di lavoro autonomo in realtà sia un rapporto di lavoro dipendente sotto mentite spoglie, con le eventuali conseguenze del caso.

Abbiamo come l’impressione che regni una certa confusione nella testa di alcuni Responsabili, e non vorremmo che la confusione si estendesse anche all’applicazione pratica della disciplina delle due tipologie contrattuali.

In ultimo, ma non certo per importanza, dal 2023, come avevamo evidenziato nel nostro precedente comunicato [\(clicca qui\)](#), nella regolamentazione della premialità sui comportamenti sono stati inseriti parametri di natura commerciale. Precedentemente i KPI di riferimento riguardavano solo il comportamento del Consulente, trovando la loro giustificazione nell’incentivare il rispetto delle regole e il continuo aggiornamento formativo e delle abilitazioni. Ora non è più così. I nuovi KPI commerciali, adottati in maniera unilaterale dall’azienda e non condivisi con il sindacato, per come sono stati concepiti non costituiscono un vero incentivo all’incremento dei risultati, in quanto calcolati anche su clientela poco o per nulla attiva (ndg vuoti privi di rapporti) che richiede modalità e tempi di gestione più lunghi rispetto all’arco temporale al quale il KPI si riferisce.

Adirittura, in alcuni casi, sono stati ricompresi soggetti deceduti e purtroppo ancora inseriti nel perimetro del portafoglio! Chiediamo che tali effetti “distorsivi” siano al più presto corretti!

Inoltre, non possiamo non osservare come anche questa iniziativa di fatto condizioni la libertà d’azione del Consulente, sia per quanto riguarda le classi di prodotti da proporre sia per la scelta della clientela da contattare.

Insomma, continuando di questo passo, anziché chiamarlo contratto misto finiremo per chiamarlo contratto... minestrone.

Milano, 15 maggio 2023

Coordinamento Contratti Misti