

Pressioni commerciali

Accordo Nazionale 8 febbraio 2017 e Accordo Aziendale 21 dicembre 2018

Istruzioni per l'uso

Riteniamo utile ricordare a tutti i principi alla base degli accordi attualmente in vigore nel nostro gruppo, come orientarsi correttamente e in che modo segnalare eventuali comportamenti non conformi.

Le limitazioni contenute negli accordi non servono a bloccare attività solo perché “sgradite” al sindacato, ma ad evitare che i colleghi siano indotti a violare le normative che regolano la vendita e la consulenza nel nostro settore.

È infatti **responsabilità dell'azienda** assicurare un'organizzazione del lavoro coerente con tali principi, tra i quali il pieno rispetto delle normative vigenti — tra cui, a titolo esemplificativo, MiFID e IVASS — e in particolare del dovere di agire in modo onesto, equo e professionale nel “migliore interesse del cliente”.

Rientra inoltre tra gli obblighi aziendali la prevenzione del rischio di **stress lavoro-correlato** che possa derivare da pressioni indebite o dal mancato rispetto di tali principi.

Le segnalazioni vengono gestite in **totale anonimato**: l'azienda non viene messa a conoscenza né dell'identità del segnalante né della sigla sindacale da cui proviene la segnalazione e per questo **First Cisl** mette a disposizione dei propri iscritti la **casella email di seguito indicata**:

segnalafirst@gmail.com

In base ai principi sopra descritti, a titolo esemplificativo e non esaustivo, è fatto **divieto** di:

- ➡ formulare richieste che configurino un obbligo di risultato, come ad esempio “devi vendere tot di questo o quel prodotto”, oppure imporre un numero minimo di appuntamenti da fissare¹;
- ➡ utilizzare canali di comunicazione diversi da quelli ufficiali;
- ➡ richiedere informazioni e/o aggiornamenti alle filiali o a singoli colleghi quando tali informazioni sono già disponibili nelle sezioni dedicate dell'Intranet aziendale;
- ➡ stilare graduatorie o elenchi comparativi tra colleghi o tra filiali²;
- ➡ richiedere previsioni di vendita;

¹ Il nostro Contratto Nazionale prevede esclusivamente un obbligo di “collaborazione intensa e attiva”, e vieta qualsiasi obbligo di risultato (altrimenti non esisterebbero i sistemi incentivanti).

² salvo quelle riservate alle posizioni organizzative di coordinamento, con la finalità di individuare i punti di forza e le aree di miglioramento.

- ➡ diffondere materiali relativi a prodotti e/o servizi che non abbiano carattere di ufficialità;
- ➡ convocare riunioni commerciali senza un adeguato preavviso e/o in orari non conformi a quanto previsto dal CCNL;
- ➡ gestire contatti aziendali (telefonate, email o altri strumenti) con modalità non rispettose della normativa vigente;
- ➡ disattendere gli accordi sull'orario di lavoro, violando il diritto alla disconnessione;
- ➡ qualsiasi comportamento difforme o elusivo rispetto a tali disposizioni, o che possa indurre i dipendenti a violare le normative vigenti in materia di consulenza o altro;
- ➡ valutare negativamente la prestazione lavorativa di un dipendente in base al mancato raggiungimento di obiettivi quantitativi commerciali³.

I sindacalisti First Cisl sono come sempre a disposizione per ogni necessità o chiarimento.

25 novembre 2025

COORDINAMENTO FIRST CISL GRUPPO BANCO BPM

³ dall'art. 7 accordo nazionale 8 febbraio 2017: "le Parti si danno atto che il mancato raggiungimento degli obiettivi quantitativi commerciali di per sé non determina una valutazione negativa e non costituisce inadempimento del dovere di collaborazione attiva ed intensa (...)".