IN MEZZO A TANTE SOLLECITAZIONI COMMERCIALI RICORDIAMOCI SEMPRE DI LAVORARE IN SICUREZZA! PER IL NOSTRO BENE E PER QUELLO DELLA CLIENTELA

Vista la sempre maggiore spinta commerciale che coinvolge la rete, ci sentiamo in dovere di riepilogare quanto **non** possa essere chiesto alle lavoratrici ed ai lavoratori, sottolineando il **divieto assoluto di pretendere da alcuno**:

- proposizione alla clientela di prodotti di investimento per il quale non esiste ancora un adeguato set informativo;
- previsioni di vendita;
- richiesta dati di produzione al di fuori delle ufficiali procedure aziendali previste dal controllo di gestione;
- obbligo di risultato, inteso come numero di appuntamenti, numero di atti di vendita o volumi di collocamento.

QUINDI:

E' possibile contattare clienti riguardo il collocamento di prodotti di investimento, quando per questi ultimi non sono ancora a disposizione, prospetti informativi, kid, isin, ecc,...?

NO!

E' possibile inserire ordini relativi a prodotti di investimento in modo anticipato o comunque non simultaneo rispetto alla sottoscrizione degli stessi?

NO!

In base all'Accordo nazionale su politiche commerciali e organizzazione del lavoro dell'8 febbraio 2017, *"le parti si riconoscono nei seguenti principi e valori: la centralità dei clienti e la qualità dei prodotti offerti, la trasparenza delle condizioni ed una adeguata consulenza, nel pieno delle norme tempo per tempo vigenti e delle regolamentazioni aziendali, sono elementi necessari per lo sviluppo di una azione commerciale sostenibile"*

E' possibile chiedere un numero minimo di appuntamenti tutti i giorni o un numero o un importo di prodotti da vendere nella giornata?

NO!

Nel nostro Contratto Collettivo Nazionale di Lavoro, si parla di «collaborazione attiva e intensa» (art. 42 comma 2) e non di obbligo di risultato, ed è una distinzione fondamentale: il lavoratore bancario è tenuto a svolgere il proprio lavoro con impegno, professionalità, diligenza e partecipazione, ma non è contrattualmente obbligato a raggiungere un determinato numero di vendite o un preciso obiettivo commerciale.
Quindi, il lavoratore deve garantire la qualità e la correttezza del proprio comportamento professionale, non un risultato numerico prestabilito.
D'altronde, se esistesse un obbligo di risultato non avrebbe ragione di esistere un sistema di incentivazione legato al raggiungimento degli obiettivi commerciali…

E' possibile chiedere via mail, teams o telefonicamente dati rilevabili da strumenti aziendali (ad esempio youdesk)?

NO!

In base all'Accordo su politiche commerciali e organizzazione del lavoro del 21 dicembre 2018, "non è ammesso diffondere report, prospetti e file (già compilati o da compilare) elaborati localmente per divulgare o raccogliere informazioni e/o dati già disponibili oppure ricavabili dai sistemi informativi aziendali".

E' possibile chiedere stime o previsioni future circa il collocamento di prodotti, prima di aver incontrato il cliente?

NO!

In base all'Accordo su politiche commerciali e organizzazione del lavoro del 21 dicembre 2018, "non è ammesso richiedere previsioni riguardanti la vendita di prodotti alla clientela".

Invitiamo tutte le colleghe e tutti i colleghi a non cedere a sollecitazioni illegittime dei soliti e ormai noti “battitori di tamburo” ed a svolgere la propria attività con la massima professionalità e nel rispetto delle normative di trasparenza e tutela del consumatore.

Vi chiediamo di segnalare ai vostri rappresentanti sindacali qualsiasi episodio di pressione indebita, monitoraggio continuo o richiesta impropria di dati.

PROFESSIONALITÀ E TUTELA DELLE LAVORATRICI E DEI LAVORATORI NON SONO MERCE IN VENDITA!!!

Milano, 4 novembre 2026

COORDINAMENTI GRUPPO BANCO BPM
FIRST CISL - FISAC CGIL - UILCA UIL