

# Sveglia 3.0



## N. 187

## MAGGIO

## 2018

### Foglio sindacale First Cisl Credem

## RICCHI PREMI *o cotillon ?*

Come ogni anno, pubblichiamo i dati relativi al sistema premiante, erogato nel 2018 e relativo all'anno 2017, ed il raffronto con le annate precedenti (il dato 2016 e 2017 è comprensivo della quota WEL di 750 euro)

Emerge con chiarezza l'aumento del "montepremi" (oltre il 17% in più rispetto al 2016) e del numero dei dipendenti "andati a premio" (5% in più).

I risultati, commerciali ed economici, che sono stati conseguiti anche nel 2017 (e siamo ormai al quarto anno di "crescita") giustificano questo trend.

**Quello che non si giustifica è la "pressione commerciale" che continua imperterrita come se non fosse dimostrata negli anni la capacità delle persone di organizzare il proprio lavoro e curare il rapporto con il cliente; probabilmente i capi sono ancora convinti che senza il pressing quotidiano in Rete si starebbe a sonnecchiare sulle scrivanie, o addirittura accreditano al proprio ringhio quotidiano i risultati conseguiti.**

Su questi temi siamo al lavoro da tempo, ora anche in una sede permanente di confronto con l'azienda quale la Commissione Politiche Commerciali.

Anche il premio medio "pro capite" aumenta in misura significativa, sfondando quota 5.000 euro per gli Uffici Centrali, e poco meno per la Rete. Ma questa è davvero "la media del pollo" perché le cifre che circolano sono abitualmente molto

inferiori, e questo lascia immaginare i livelli di premio erogati man mano che si sale nella scala gerarchica. Come abbiamo scritto nella Sveglia di aprile, la mancanza di trasparenza nella distribuzione delle "fette della torta" nuoce al Clima e rende sterili le affermazioni in tema di "meritocrazia".

### 2015

CREDEM	n. premiati	tot. €	media €
RETE	3.109	12.922.000	4.156
UC	1.207	5.353.000	4.435

**totale** 4.316 18.275.000

### 2016

CREDEM	n. premiati	tot. €	media €
RETE	3.065	12.450.211	4.062
UC	1.326	6.325.264	4.770

**totale** 4.391 18.775.475

### 2017

CREDEM	n. premiati	tot. €	media €
RETE	3.214	14.685.740	4.569
UC	1.387	7.250.015	5.227

**Totale** 4.601 21.935.755

## CREDEM IN... BREVE

### MIFID 2

#### OCCHIO AL QUESTIONARIO

Le aziende di credito sono responsabili dell'eventuale non conformità alle nuove regole in caso di vendita di prodotti non adeguati al profilo del cliente; il dipendente rischia però una chiamata in causa se il questionario raccolto dal cliente viene "aggiustato" (o addirittura "taroccato") per potergli offrire prodotti "in campagna" ma non adeguati al suo profilo.

#### ... LE CAMPAGNE

Le "campagne prodotto" limitate nel tempo contrastano con il concetto di consulenza, che consiste nell'offrire al cliente il miglior prodotto per le proprie esigenze, e non ciò che l'azienda chiede di vendere in un certo periodo. Se (ad esempio) in un mese viene venduto un unico prodotto a molti clienti ci si espone al rischio di non conformità alla Mifid 2.

#### ... LE VENDITE ABBINATE

Molta attenzione va prestata alla vendita di prodotti abbinati e con profili di rischio diversi, ad esempio un prodotto d'attacco per la raccolta diretta ed una quota di raccolta gestita. In questi casi il profilo del cliente deve risultare adeguato per entrambi i prodotti del pacchetto, che separatamente sono indirizzati a target di clientela differenti sotto il profilo del rischio. Quando si rinnovano i profili scaduti (o da aggiornare), occorre rispettare il reale profilo del cliente, e fare attenzione anche ai prodotti sottoscritti in precedenza.

#### ... IL SUPERVISORE

Ricordiamo che il "supervisore" nominato dall'azienda (in genere, l'RDF) è responsabile per le vendite poste in essere dal gestore privo dei requisiti necessari per prestare la consulenza in materia di investimenti. Per avere maggiori informazioni sui requisiti richiesti dalla Mifid 2 e sui contenuti della nuova normativa, è disponibile su richiesta un documento redatto dalla First Nazionale.

### BUDGET

Riguardo ai BUDGET, l'evoluzione della normativa li riconduce ad indicazioni da seguire, su input aziendale, per il raggiungimento di risultati commerciali, una sorta di bussola di orientamento; il mancato raggiungimento degli obiettivi commerciali non può però generare di per sé un giudizio professionale negativo, come previsto dall'accordo ABI del 8/2/17 che all'art. 7 riporta in maniera inequivocabile questo importante cambiamento. Segnalateci comportamenti difformi o scorretti e noi in modo assolutamente ANONIMO li verificheremo!

### CAF CISL

Fino al 23 luglio 2018 è possibile fare la dichiarazione dei redditi presso i CAF Cisl. Ricordiamo che il rilascio del visto di conformità da parte del CAF solleva il contribuente dalla responsabilità per eventuali errori e dalle relative sanzioni, anche penali, con la sola eccezione dei casi di dolo o colpa grave da parte del contribuente nel fornire la documentazione.

### VIENI AL CAF CISL

Il servizio *Prenota un appuntamento* consente di contattare il Caf Cisl più vicino per ricevere assistenza per la presentazione della dichiarazione dei redditi ([modello 730](#), [730 congiunto](#), [modello Unico](#)) o per altri adempimenti. Vai sul sito :

[http://www.cafcisl.it/prenota\\_appuntamento.cfm](http://www.cafcisl.it/prenota_appuntamento.cfm)

### FIRST SOCIAL LIFE 5xMILLE



un'associazione di  
donne e uomini liberi  
un'impresa sociale  
un'organizzazione  
culturale

**Guarda al futuro!**

Aderisci a First Social Life e sostieni i suoi progetti,  
visita il sito <http://www.firstsociallife.it/>

**DONA IL 5X1000**

**cod. fisc. 97725470583**