



Pressioni Commerciali: “A tutto c’è un limite”

È da qualche anno che il settore bancario non gode di particolare fiducia da larga parte dell’opinione pubblica già allarmata per la situazione politico-economica in generale (vedi aumento dello *spread*).

L’impatto della MiFID II, introdotta nel 2018 con la condivisibile finalità di una maggior tutela dei risparmiatori, ha introdotto norme più stringenti che regolamentano l’attività di consulenza e di proposta commerciale e che rendono estremamente delicato e di responsabilità il compito attribuito al personale delle banche.

In questo scenario già complesso si assiste a un proliferare illimitato di budget irraggiungibili, infinite richieste di compilazione di *report* e una recrudescenza esasperata delle pressioni commerciali, con mail continue ai preposti di filiale e telefonate assillanti ai gestori, che mirano a far sentire i colleghi inadeguati, visto che **ciò che si fa non è mai sufficiente**.

In un clima di diffidenza e sfiducia da parte della clientela il personale è coinvolto al massimo nell’impegno professionale e risultano inopportune, intollerabili e del tutto controproducenti le pressioni commerciali alla vendita delle varie Direzioni Territoriali, esercitate spesso con grande arroganza ed in qualche caso con velate minacce (chi le esprime, in mancanza di personale autorevolezza, fa leva sulla propria superiorità gerarchica). L’effetto prodotto è quello di rendere spesso l’ambiente di lavoro invivibile quando invece il rapporto tra rete e Direzione Territoriale dovrebbe essere disteso perché improntato a fornire suggerimenti, assistenza e massima collaborazione e soprattutto al reciproco rispetto della professionalità e dignità personale.

E’ molto facile sollecitare di continuo a vendere anziché farlo concretamente stando in filiale, a diretto contatto con la clientela.

Considerato che dal punto di vista giuridico il rapporto di lavoro subordinato si caratterizza come obbligazione di mezzi e non di risultato **i gestori commerciali devono certamente garantire il loro impegno nell’espletamento della loro prestazione lavorativa ma non sono tenuti al raggiungimento del risultato** (che è condizionato dalla volontà di un soggetto terzo, ovverosia di colui che dovrebbe investire i propri risparmi).

La Banca, come qualsiasi datore di lavoro, ha l’obbligo di tutelare la salute psicofisica dei propri dipendenti: sono illegittime, di conseguenza, quelle pressioni commerciali esasperate che in molti casi producono stati d’ansia, insonnia o problemi fisici. Invitiamo i colleghi che si trovano a subire disagi psico-fisici a prendere contatto con il medico competente anche per un eventuale successivo riconoscimento del danno subito.

Al fine di promuovere comportamenti coerenti con i principi sanciti con l’Accordo Nazionale sui temi delle Politiche Commerciali ABI/OO.SS. dell’8.2.2017 è sempre più imprescindibile giungere anche nel GRUPPO UBI ad una regolamentazione della materia.

Bergamo, 24 settembre 2018

**Fabi First Cisl Fisac Cgil Uilca Uil Unisin
Coordinamenti di Gruppo**