



I Sindacati all'ABI: STOP vendita prodotti Bancari o Assicurativi

 [laNuovaFerrara, 4/4/2021]

A seguito del comunicato congiunto di tutte le principali sigle sindacali nazionali del comparto bancario ed assicurativo per una richiesta di incontro all'ABI, così dichiara **Samuel Paganini**, segretario generale Fisac Cgil Ferrara (e dipendente BPER): *"Sta salendo in tutti questi comparti, anche della nostra provincia, la rabbia dei colleghi che devono continuare a fare campagne commerciali, chiamando le persone, per vendere prodotti bancari o assicurativi anche in piena pandemia e peraltro nelle zone rosse. Insomma l'attenzione sulla sicurezza di lavoratori, oltre che dei relativi clienti, sembra si stia piegando alle esigenze commerciali, francamente fuori luogo nell'attuale contesto pandemico. Peraltro in settori che complessivamente ad oggi non sono certamente in difficoltà di economico - patrimoniali. Chiediamo quindi con forza -prosegue Paganini- che la priorità di tutti ritorni ad essere la tutela della sicurezza e non la vendita di prodotti finanziari, non certamente urgenti o in questo periodo".*



C'è il rischio Covid? Non importa «*Bancari mandati allo sbaraglio*»

La denuncia del sindacato: «**Pressioni per raggiungere i budget previsti. E la sicurezza finisce in secondo piano**», chiesto l'intervento dell'Abi

[ilTirreno, 2/4/2021] *Pressioni sui bancari per vendere prodotti commerciali.*

Anche in periodo di Covid incuranti delle zone rosse. E' questa l'accusa che i sindacati rivolgono alle banche colpevoli di chiudere un occhio sulle forzature che avvengono nelle loro filiali.

I Segretari nazionali dei bancari delle categorie Fabi, First Cisl, Fisac Cgil Ulca e Unisin hanno chiesto un incontro urgente all'ABI, l'Associazione bancaria italiana con l'obiettivo di denunciare quanto accade,

«Viene chiesto ai lavoratori, nonostante il Covid, di vendere i prodotti», conferma Daniele Quiriconi, segretario regionale dei bancari della Cgil.

E sono venute meno una serie di attenzioni, a differenza della prima ondata, non solo su dispositivi, scanner e appuntamenti, ma soprattutto per quanto riguarda le richieste di collocare i prodotti commerciali e assicurativi..

Gli istituti forzerebbero i dipendenti affinché vengano raggiunti i budget nonostante la situazione. «Non tutti ovviamente – aggiunge Qui Riconi – ma la situazione è tendenzialmente generalizzata».

Stefano Bellandi segretario per la Toscana dei bancari di Cisl conferma quanto già riferito dal collega. «I controlli e le richieste sono pressanti», aggiunge. «Ci sono capi e capetti che cerca no d i far vendere i prodotti, di piazzarli. Vogliono che vengano raggiunti budget senza se e senza ma, Covid o non Covid .

Nonostante tutto i risultati sono buoni ma lo stress tra i lavoratori è altissimo. Non crediamo sia il momento ideale per mettere sotto torchio:

Quanti colloqui hai fatto? Quanto hai venduto? Su questo tema su cui le forzature sono andate aumentando negli anni abbiamo anche firmato protocolli piuttosto rigidi che vengono però disattesi sotto gli occhi di tutti».

I sindacati chiederanno all'Abi di sorvegliare, di mettere la sicurezza in primo piano.

E' necessario avere meno rigore nel raggiungere gli obiettivi e qualche precauzione in più.

Per la salute ma anche per il rischio di errore a cui i dipendenti sono sottoposti. Tra l'altro i procedimenti disciplinari sono aumentati -proprio perché le regole vengono seguite un po' meno non riuscendo fare tutto con l'attenzione necessaria»

---

#### Mutuo sì, ma in cambio di polizza: il vizio delle banche che non passa

*Un'indagine di Altroconsumo ha fatto emergere come la pratica sia ancora piuttosto diffusa. In molte filiali, assicurazioni vita e casa o l'apertura di un conto corrente vengono fatti passare per necessari se si vuole ottenere un finanziamento prima casa*

Alcuni anni fa, quando prestare denaro era molto più conveniente, erano le banche a tampinare i consumatori. Oggi bisogna "inseguire" una banca per ottenere un preventivo di mutuo. In tempi di tassi d'interesse prossimi allo zero succede anche questo.

È successo agli "agenti segreti" di Altroconsumo che si sono rivolti a 35 filiali di diverse banche a Roma, Milano

e Napoli per realizzare un'inchiesta pubblicata sul sito e sulla rivista dell'organizzazione. Prima di poter entrare fisicamente in filiale, infatti, la finta coppia con reddito totale da 3000 euro mensili si è vista annullare diversi appuntamenti fissati al telefono o online, anche più di una volta e ha dovuto aspettare parecchio prima di essere, alla fine, ricevuta. C'è chi si appella alle troppe richieste da parte di clienti, così allettati dai tassi al minimo storico.

Impossibile stabilire se questo sia sempre vero, ma di certo c'è che nel 2020 (dati Crif) la domanda di mutui è cresciuta del 2,8%. E questo nonostante la pandemia, che ha rallentato il mercato immobiliare, le visite e le pratiche. Pandemia a parte, questa situazione favorevole al consumatore rimarrà anche per il 2021, seppure i primi segnali facciano pensare che il tasso fisso si stia avviando verso una lenta crescita e che nel giro di alcuni mesi il variabile potrebbe tornare a essere il più conveniente, seppure – per definizione – il più volatile.

Il problema è che, anche una volta entrati in filiale, la coppia (che chiedeva un mutuo da 180.000 euro per una prima casa con tasso fisso) si è sentita dare risposte piuttosto fantasiose, anche se non sempre sorprendenti. Un esempio? La cattiva abitudine di affibbiare una polizza a un mutuo è dura a morire: tre banche su dieci ne hanno proposta una vita e altre tre una polizza casa. **Succede anche con i prestiti e Antitrust ha già comminato sanzioni.**

Spesso queste polizze vengono fatte passare come necessarie per ottenere il mutuo e, nel caso dell'assicurazione vita, parliamo di cifre rilevanti: 16.500 euro in media, vale a dire il 9% del capitale di un mutuo da 180.000 euro.

Per sette banche su dieci è del tutto normale chiedere che il cliente apra anche un conto corrente. Eppure la legge, ricorda Altroconsumo, è chiara, e considera scorretta “la pratica commerciale di una banca, di un istituto di credito o di un intermediario finanziario che, ai fini della stipula di un contratto di mutuo, obbliga il cliente alla sottoscrizione di una polizza assicurativa erogata dalla medesima banca (...) ovvero all'apertura di un conto corrente presso la medesima banca”.

Questo non significa che un istituto non possa chiedere, a copertura del credito, di aprire una polizza vita. Ma se lo fa deve “bloccare” l'offerta di mutuo per 10 giorni, in modo che il cliente possa cercare alternative più economiche sul mercato. Non solo, la legge chiede che la banca sottoponga al cliente due preventivi di compagnie assicurative con le quali non ha accordi.

Ma tutto questo, spiega Altroconsumo, “è rimasto per lo più sulla carta”. Anche per questo l'organizzazione ha inviato i risultati dell'inchiesta a Banca d'Italia, Antitrust e Ivass (l'autorità del settore assicurativo). Per completare il quadro quattro filiali (tutte a Milano) si sono rifiutate fare alcuna offerta alla coppia senza prima avere in mano i documenti sui redditi e sulla casa, non necessari per questa operazione. Altre due hanno fatto l'offerta, ma senza lasciare nulla di scritto.

L'indagine si è poi spostata online dove la trasparenza in materia di polizze è maggiore ma le barriere all'ingresso sono, se possibile, ancora più alte. Solo 9 siti su 15 permettono il preventivo online – che oltre a

essere più comodo, in piena pandemia farebbe stare più tranquilli clienti e impiegati – senza demandarlo a un incontro di persona e solo due (Banca Sella e Ing) consentono di formalizzare la richiesta di mutuo via web, con firma digitale, sfruttando a pieno le possibilità della Rete. In realtà non sarebbero le uniche a farlo, ma tre banche concedono questo “lusso” solo a chi è già correntista, violando così le normative.

Quanto alle polizze assicurative abbinate, quella vita compare solo in due preventivi su quindici ma, specifica Altroconsumo, “viene chiaramente indicata come facoltativa e anche spiegata”. Quella relativa alla casa – venduta dalla banca – è invece sempre inserita nel preventivo, “per cui induce a pensare che sia obbligatoria”, con qualche eccezione: Unicredit e Banca Sella spiegano che si può acquistare anche altrove. Mentre nei preventivi di Deutsche Bank, Ing, Iwbank e Webank è gratuita.

**Fonte:** [www.repubblica.it](http://www.repubblica.it)