



By: [Rich Sajdak](#) - All Rights Reserved

Cari Colleghi,

riteniamo opportuno invitarvi all'attenta lettura di un messaggio, in via di diffusione in queste ore, che il **Responsabile della Rete, Dir. Fontanelli**, ha inviato pochi giorni fa, ai vertici della filiera commerciale, dando chiare disposizioni di trasmetterne il contenuto a tutta la filiera e **ad ogni singolo gestore**.

Le informazioni che il Dir. Fontanelli intende diffondere non sono di per sé innovative: si tratta, infatti, di un richiamo alla corretta osservanza della già pre-esistente normativa aziendale ed al normale e doveroso rispetto delle disposizioni di Legge, in materia di collocamento dei prodotti finanziari.

Eppure, il messaggio del Responsabile della Rete ha una sua strettissima attualità poiché cade in una realtà operativa in cui la violazione della normativa aziendale e delle prassi di legge è costante e, in alcuni casi, viene praticata in modo sistematico e strutturato, fino ad essere considerata lecita, normale e finanche inevitabile.

Tutto questo a dispetto delle nostre annose e reiterate denunce.

Ancora in queste ore, apprendiamo di forti sollecitazioni alla prevendita della ultima **Unit** in collocamento, prima che fosse disponibile la scheda prodotto.

In altri casi, addirittura è stato "suggerito" ai colleghi di effettuare la vendita e il relativo addebito senza la firma del cliente e senza disponibilità dei fondi.

Le obiezioni, doverose e comprensibili, dei colleghi sono state rigettate.

Contestualmente, come per altro ben puntualizzato nelle sedi più opportune, dalle competenti funzioni di Area e di DG, l'attenzione dell'Azienda al contenimento del rischio operativo e la prontezza nelle contestazioni e nella erogazione di eventuali sanzioni, anche a titolo individuale, è decisamente superiore al passato.

La nuova e giustificata enfasi al presidio del rischio creditizio e la già citata opera di minimizzazione dei rischi operativi, evidenziano come la Banca (e il sistema) sia impegnata in uno sforzo -a tratti del tutto disordinato e incoerente- per contenere massimamente la responsabilità oggettiva dell'Azienda (quella per intenderci direttamente imputabile alla Banca) e riversare sulla Rete filiali -e in ultima analisi sui titolari di filiale e sui colleghi/collocatori- tutti rischi e gli oneri derivanti dall'attuazione di campagne di vendita che, come detto, rimangono molto spesso aggressive, scriteriate e palesemente irregolari.

Ci risulta inoltre che sia in fase di test, su due DTM di Roma un progetto denominato **"Progetto Regata"** che consiste in una nuova metodologia di comunicazione che dovrebbe consentire il passaggio delle informazioni e degli input commerciali dal centro alla periferia in maniera strutturata.

Ciò attenuerebbe il rischio di eventuali "incidenti" formali e/o sostanziali nell'implementazione delle politiche di vendita, mettendo la Banca e le funzioni di DG, al riparo da eventuali contestazioni e relative possibili sanzioni.

Ci chiediamo e vi chiediamo: ma per noi tutto rimane così?

Vi sono voci secondo le quali, fra i colleghi settoristi stia già circolando un consiglio e cioè quello di limitarsi a esercitare la sollecitazione alla vendita, mediante comunicazioni prettamente telefoniche onde evitare di lasciare tracce scritte.

Il tutto pare delineare l'ennesimo disegno finalizzato a scaricare verso il basso e sui singoli il rischio operativo.

A tutela di **TUTTI** i colleghi riteniamo dunque opportuno suggerire di non cancellare il messaggio, di leggerlo tutto e di valutarne con la massima attenzione la valenza e gli effetti.

Nel contempo vi preghiamo di informarci di ogni comportamento che ne violi il contenuto e lo spirito;

sarà nostra cura denunciare simili circostanze pubblicamente e in modo esplicito e circostanziato.

Un cordiale saluto.

COORDINAMENTO RSA MPS FISAC/CGIL EMILIA-ROMAGNA