



Photo by [CJS\\*64 A man with a camera](#) 

Tutte le volte che il sindacato ha stigmatizzato i comportamenti poco etici e commercialmente al limite (a voler essere buoni) è sempre stato additato come organizzazione legata al passato e poco incline a stare al passo con i tempi.

Se qualche collega ha scientemente deciso di non allinearsi alle richieste dei vari capi di turno è stato emarginato e molto spesso considerato parzialmente adeguato a svolgere il lavoro. Parzialmente adeguato. Proprio così. Perché chi da sempre si è posto il problema delle buone pratiche di vendita e della correttezza e lealtà nei rapporti con la clientela è stato puntualmente considerato come un fastidioso problema. Considerato come una zavorra che frena la macchina da guerra (perché così molto spesso vengono definite le filiali).

Non facciamo tanta fatica ad immaginare cosa possa essere accaduto in Banca Etruria con le Subordinate. Pressioni, pressioni ed ancora pressioni. Non sempre è facile opporsi.

Il sindacato ha sempre denunciato i danni che il “Dio budget” provocava.

Sono anni che veniamo indottrinati sulla necessità di legare ogni minimo fido ad una polizza, come se la cosa fosse quanto di più logico esista sul pianeta.

Forse, tutti coloro che giornalmente telefonano, scrivono e pretendono prodotti senza sufficiente considerazione del cliente dovrebbero riflettere su quanto accaduto.

Ora c'è chi dice “le vendite delle Subordinate andrebbero vietate per legge”. No. Non serve vietare la vendita delle Subordinate.

Serve vietare i comportamenti scorretti. Occorre vietare le vendite coercitive di qualsiasi tipo di prodotto, rischioso o meno che sia.

Ma per questo non serve una legge. Basterebbe un po' di buon senso e il rispetto per i clienti e i lavoratori.

Viterbo, 14 dicembre 2015 La segreteria