



Man mano che emergono informazioni e notizie relative alla truffa architettata dalla top private banker ai danni di tanti clienti, diventa sempre più urgente e necessaria una presa di posizione della banca, dei manager e dei dirigenti.

Dall'Amministratore Delegato in giù, sono in tanti – secondo noi – ad essere chiamati in causa per spiegare non tanto come sia stata possibile questa truffa volgare, piuttosto per fugare ogni dubbio, ogni ombra anche la più pallida, circa il fatto che non è questo il modello di business della nostra azienda.

Non potrà bastare il porgere scuse, il restituire il maltolto, il far finta sia stato un incidente di percorso, la condotta sbagliata di una pecora nera... anche perché qui non si parla del promotore finanziario di bassa fascia, categoria già a suo tempo etichettata da alcuni come potenziale fonte di problemi a causa della poca redditività del proprio portafoglio e quindi – secondo il contestabilissimo ragionamento – possibile artefice di impicci e male gestioni finalizzate a quadrare i conti a fine mese e poter avere in commissioni danari a sufficienza per vivere.

Sarebbe sbagliato poi, e noi ci opporremmo, scaricare su questo o quel collega che abbia aperto una pratica, ricevuto un modulo, archiviato un fascicolo, le responsabilità dell'accaduto, che attraversano trasversalmente i processi aziendali di gestione della clientela e del suo patrimonio.

Occorre un segnale chiaro e forte da parte del management, una presenza visibile e concreta ed un atteggiamento non auto-assolutorio. Occorre fare molta chiarezza, spiegare perché è accaduto e soprattutto perché non accadrà più in futuro.

*“Il cliente è sacro”* diceva lei... facciamo che a dirlo siano altri. E che ne diano prova.

08 luglio 2019 Fisac Cgil Fideuram