

E nel nuovo contratto dei bancari stop alla vendita di prodotti "bidone"

L'intesa prevede un aumento medio di 190 euro in tre anni

di Rosaria Amato

ROMA – Un aumento medio a regime di 190 euro, ma anche le garanzie professionali negoziate due anni fa a tutela dei dipendenti, accusati, sull'onda dei crac bancari, di vendere prodotti finanziari rischiosi a risparmiatori inconsapevoli. Il nuovo contratto collettivo degli istituti di credito recepisce infatti interamente l'accordo raggiunto tra Abi e sindacati nel febbraio del 2017, aprendo così la strada, spiegano i sindacati, al pieno funzionamento delle commissioni bilaterali interne e soprattutto di quella nazionale, con l'obiettivo di tutelare non solo i dipendenti, ma anche la clientela. E mettendo finalmente fine, sottolinea il segretario della First-Cisl Riccardo Colombani, «a una stagione nella quale i lavoratori sono stati chiamati troppo spesso a rispondere per colpe non loro».

«Dopo scioperi a catena - ricorda Lando Sileoni, segretario generale della Fabi - due anni fa abbiamo concordato un accordo significativo, che prevede due livelli di confronto. Se si ritiene che un

prodotto finanziario possa essere un bidone per la clientela, si sottopone la questione alla commissione aziendale, aprendo un confronto. In mancanza di accordo il confronto arriva alla commissione nazionale. Se anche in questo caso la questione non si risolve, le organizzazioni sindacali hanno le mani libere per presentare denuncia nelle sedi opportune». Il problema è, spiega Colombani, che «le commissioni aziendali funzionano a scartamento ridotto» e che «la commissione nazionale non ha davvero lavorato, perché non è mai stata investita da una questione irrisolta a livello aziendale».

L'auspicio è che ora l'accordo, recepito per intero come era stato stabilito del resto già due anni fa, possa finalmente trovare piena applicazione, permettendo il ripristino di «un rapporto virtuoso tra banche e risparmiatori». Inoltre l'art. 26 del contratto ribadisce che «il mancato raggiungimento degli obiettivi quantitativi commerciali di per sé non determina una valutazione negativa». In altre parole, se il dipendente limita la vendita di prodotti a rischio, non ritenendoli adatti ai propri clienti, non deve essere penalizzato sotto il profilo economico e professionale. «Si tratta di una norma che è stata anche ripresa dalla Consob nella normativa di recepimento della Mifid 2», ricorda Colombani. © RIPRODUZIONE RISERVATA

