

17 dicembre 2018 8:32

## L'antipatico. Pressioni commerciali in banca: riusciranno i nostri eroi?

di Anti Patico



Con tempi davvero fulminei, **appena due anni**, prenderà avvio la "Commissione bilaterale inquirente tra sindacati e Abi sulle pressioni commerciali".

Già il termine "commissione" fa capire che tutti parleranno a vuoto senza concludere niente di concreto, se non tirare fuori dopo altri due anni un "Protocollo di intesa" che nessuno rispetterà. Basti pensare che i primi mesi di lavoro saranno dedicati ad **"acquisire informazioni sui sistemi di incentivazione e per realizzare un'indagine di clima settoriale attraverso l'individuazione di un soggetto terzo"**. Tutte le parti in causa sanno tutto da sempre, ma così fanno lavorare i loro consulenti amici.

Nella riunione si è **"ribadita con convinzione l'importanza dei valori etici (ammazza!) cui ispirare i rapporti tra il mondo bancario, il personale e la clientela: valori e principi che l'accordo pone alla base della riaffermata centralità del settore bancario nel sostegno dell'economia del Paese e a tutela del risparmio, nell'interesse di famiglie, imprese e territori"**. A tal fine, sono stati individuati **azioni e comportamenti per favorire lo sviluppo di politiche commerciali equilibrate, rispettose della dignità dei lavoratori, delle esigenze della clientela e delle esigenze di competitività delle imprese bancarie"**. **Buona fortuna a tutti!**

"Le organizzazioni sindacali da tempo hanno condiviso anche l'attenzione alle pressioni dall'alto per far vendere prodotti rischiosi o inappropriati alla clientela, tra le cause di alcune cattive pratiche passate" (**passate, ci mancherebbe... mica negli ultimi anni sono accaduti eventi sgradevoli a danno dei clienti... ma no!**), a detta dei lavoratori condizione vincolante per sbloccare il rinnovo del contratto di categoria, fermo da anni.

**Insomma, riusciranno i nostri eroi a bloccare le pressioni commerciali in banca? Non scervellatevi: la risposta è no.**

Cosa riusciranno ad ottenere, allora? Il rinnovo del loro contratto di lavoro.

**E i clienti? Quelli comprano senza fiatare qualsiasi cosa si proponga, pure fondi di bottiglia spacciati per diamanti! Che facciamo? Ci mettiamo a sconvolgere le loro sane e consolidate abitudini?**