

OFFERTA FUORI SEDE “M’han dato il Mandato”

Per la serie il “Sindacato batte dove la Banca duole”, riteniamo opportuno proporre alcune riflessioni sulle recenti novità in tema di vendita al di fuori dei locali della Banca.

Su questa materia la nostra Azienda ha ritenuto di dover meglio e ulteriormente regolamentare l’OFFERTA FUORI SEDE (OFS), già oggetto di nebulose e fuorvianti interpretazioni applicative da parte di Responsabili di ambito territoriale.

Recentemente è stata pubblicata la normativa attinente alle “Regole in tema di offerta fuori sede e mediante tecniche di comunicazione a distanza della Divisione BdT”, presentata in pompa magna - con tanto di immancabili slide esplicative - alle OO.SS..

Le regole generali per il collocamento fuori sede di prodotti Finanziari e di Investimento (compresi quelli Assicurativi) rimangono ovviamente immutate - **consentito solo a Colleghi che siano contemporaneamente iscritti all’Albo dei consulenti finanziari e alla sezione “E” del RUI, con specifico mandato aziendale** – ma sono in arrivo nuovi mandati a tutti i Gestori Imprese, Coordinatori e Direttori Imprese e Direttori Retail per la PROMOZIONE fuori sede di PRODOTTI ASSICURATIVI di Protezione e Previdenziali. Tutto in regola? Certo, non ne dubitiamo, purché, oltre alla legge sia rispettata anche la (nuova) normativa: solo dopo aver ricevuto il MANDATO per i prodotti assicurativi di tutela e previdenziali, il Collega incaricato è abilitato a “proporre” fuori sede gli stessi, MA NON HA FACOLTÀ E POSSIBILITÀ DI CONTRATTUALIZZARE...

In effetti stampare la contrattualistica in filiale e portarla alla firma fuori sede non è previsto dalla nostra normativa!

Inoltre, con l’emanazione di queste nuove disposizioni, l’Azienda invierà anche comunicazione di revoca del mandato a suo tempo conferito a Direttori ed altre figure professionali per le quali ritiene “non più necessaria” tale attività, con conseguente relativa cessazione della possibilità di vendita come Consulente Finanziario abilitato alla OFS. I futuri oneri di iscrizione ai relativi albi/registri rimarranno a carico degli stessi Colleghi, se ancora interessati. Diversamente sarà cura di ciascuno procedere tempestivamente alla revoca dell’iscrizione. Tale comportamento aziendale certo non gratifica i Colleghi coinvolti che ingenuamente credevano che si fosse investito sulla loro professionalità.

Le nuove regole forniscono inoltre un’altra importante avvertenza: l’attività di promozione dei prodotti assicurativi vita, danni e previdenziali, può essere svolta SOLO VERSO CLIENTI “NON CONSUMATORI”.

In linea generale (come definito dal Codice del Consumo) il CONSUMATORE è colui che acquista prodotti per scopi estranei alla sua attività lavorativa/professionale, perciò anche il nostro imprenditore o libero professionista a volte può trovarsi nella condizione di essere considerato consumatore o non consumatore, in funzione del fatto che l’oggetto dell’acquisto sia estraneo o meno all’attività svolta.

Questa non è materia di facile spiegazione e rimane, anche dal punto di vista giuridico, controversa.

Come Organizzazione Sindacale chiediamo quindi all’Azienda di esplicitare meglio le linee operative da seguire, supportandole con procedure che consentano una corretta classificazione dei prodotti e delle controparti. Solo così si potrà operare con certezza nel rispetto delle regole e della legge.

Essere chiari, espliciti, fornire adeguate informative ed efficaci supporti informatici, oltre che doveroso, non è certamente difficile. BASTEREBBE SOLO VOLERLO.

Diversamente, lasciare i lavoratori nell’opacità operativa o peggio, nell’ambiguità, costituisce un inaccettabile fattore di rischio e può diventare, nelle mani di soggetti troppo zelanti, un ulteriore strumento di intollerabile pressione commerciale.

Milano, 30 ottobre 2019