



**COMUNICATO STAMPA**

**BANCHE**

**FIRMATO PRIMO PROTOCOLLO SULLA**  
**VENDITA DEI PRODOTTI FINANZIARI**

**SILEONI (FABI): “RAFFORZATI I MECCANISMI  
DI CONTROLLO A TUTELA DI LAVORATORI E  
CLIENTI.**

**MAI PIU’ CASI DI RISPARMIO TRADITO E  
PRESSIONI COMMERCIALI SU LAVORATORI”**

È stato firmato oggi da Abi e sindacati il primo protocollo per la vendita responsabile dei prodotti finanziari a tutela di lavoratori e clientela.

“È la prima volta che i sindacati condividono le politiche commerciali con le banche nell’ottica di una tutela della clientela e dei lavoratori bancari. Abbiamo rafforzato i meccanismi aziendali di controllo sulla vendita dei prodotti finanziari, in un clima difficilissimo per il settore, offrendo un quadro di garanzie esigibili a beneficio di lavoratori e clientela. Questo accordo rappresenta un passo avanti per restituire fiducia e credibilità al settore, coniugando tutela dei dipendenti dei clienti e obiettivi di crescita economica delle aziende”, dichiara **Lando Maria Sileoni, Segretario generale FABI, il sindacato di maggioranza dei bancari.**

È stato quindi definito il primo codice di regole condivise Abi-sindacati con l’obiettivo di scongiurare il ripetersi dei recenti scandali di risparmio tradito e di porre le condizioni per eliminare le pressioni commerciali a danno dei dipendenti.

L’accordo prevede l’istituzione di commissioni nazionali e aziendali composte da banche e sindacati, con il compito di raccogliere le segnalazioni e intervenire in caso di comportamenti non corretti da parte delle aziende e di pressioni indebite sui lavoratori per la vendita dei prodotti. La commissione avrà anche voce in capitolo sulla realizzazione, in maniera congiunta, di iniziative sulle politiche commerciali, su formazione e comunicazione e sui sistemi incentivanti.

L’intesa prevede, inoltre, regole per una comunicazione più trasparente alla clientela sui prodotti finanziari e per una comunicazione aziendale che eviti messaggi vessatori e fuorvianti nei confronti dei lavoratori. Si condivide poi la necessità di definire un sistema incentivante per dipendenti basato su obiettivi a medio lungo termine, sulla qualità del servizio reso e non solo sul numero di prodotti venduti, con l’impegno ad approfondire l’argomento nel prossimo confronto di rinnovo del contratto nazionale.

**Info:**

**Flavia Gamberale**

**Addetta stampa FABI**

**Cell. 339/4004306**