



## **VENDITE RESPONSABILI, AL VIA LA TRATTATIVA CON ABI. UN'OCCASIONE IMPORTANTE PER I GIOVANI BANCARI**

*Pari: Strumenti esigibili per difendere i lavoratori, formazione e valorizzazioni legate ad obiettivi di medio lungo periodo*

“Tutte le richieste messe sul tavolo con grande chiarezza dalla FABI e dalle altre Organizzazioni Sindacali riguardano da vicino anche i giovani del settore, che sono spesso soggetti a pressioni commerciali. Occorrono strumenti esigibili per difendere i colleghi dal fenomeno e, in particolare, proprio i lavoratori più deboli anche da un punto di vista contrattuale.

La formazione è un altro aspetto rivendicato. Oggi, sempre più spesso, assistiamo - in alcune realtà - a corsi prodotti affidati a società esterne che non approfondiscono aspetti specifici, ma quasi esclusivamente commerciali. Questo, è un danno enorme per i giovani lavoratori del settore a cui mancano spesso percorsi formativi strutturati, seri e qualificati.

Inoltre, pensiamo che la rivendicazione sulla necessità di negoziare con il sindacato gli incentivi sulle vendite, attraverso criteri che premiano il raggiungimento di obiettivi a medio lungo termine, possa essere la base per sovvertire anche l'idea distorta – sempre più diffusa nel settore – che non solo gli incentivi, ma gli stessi percorsi professionali debbano essere direttamente o indirettamente collegati ai risultati commerciali contingenti.

Un'impostazione sbagliata che limita le aspettative dei giovani lavoratori e che, nel lungo termine, priva l'azienda di importanti opportunità”.

Così ha commentato Mattia Pari, Coordinatore Nazionale FABI Giovani, a seguito dell'incontro che si è svolto a Roma tra ABI e sindacati per aprire ufficialmente il confronto sulla vendita responsabile dei prodotti finanziari e sulle pressioni commerciali.