



VENGHINO, VENGHINO !

A costo di semplificare:

- Le pressioni commerciali sono **IL MALE**
- chi le teorizza è **COLPEVOLE**
- chi le organizza ne è **CORRESPONSABILE**
- chi le pratica ne è **COMPLICE**
- **NON** esiste un livello di pressioni **ACCETTABILE**

Ciò premesso, la spinta al collocamento della polizza di Ramo I in emissione oggi ha superato ogni precedente record, facendo saltare tutte le (già flebili) regole di corretta proposizione dei prodotti finanziari.

Il prodotto in collocamento – sulle cui proprietà prodigiose per il cliente ci permettiamo di avanzare qualche riserva - è stato presentato come la panacea, grazie alla quale si risolveranno come per miracolo i problemi delle filiali.

Con questo vero e proprio Mantra, i gestori sono stati istruiti a tralasciare altri impegni, a contattare i clienti ancor prima di conoscere le caratteristiche del prodotto dedicandosi a fare polizze prima possibile, per paura che il paniere si esaurisca, in una assurda e parossistica gara tra filiali.

Sono state considerate inadeguate agende con 8 appuntamenti, chieste previsioni di vendita in termini di nominativi, di numero di polizze, di importi che si prevede di collocare. I clienti, in alcuni casi, sono stati richiamati per ricordargli l'appuntamento.

Ritenendo che queste pratiche non siano coerenti con i valori del Gruppo, e preso atto che si tratta di comportamenti che si sono manifestati in modo uniforme in tutta la provincia ed in tutti i segmenti, abbiamo deciso di segnalarli al Comitato welfare, sicurezza e sviluppo sostenibile.

Vi terremo informati se e quando otterremo riscontri alla segnalazione .

Imperia, 24 Ottobre 2022

RSA Fisac/CGIL provincia di Imperia