



UNITÀ SINDACALE ISP- SICILIA

Caro amico ti scrivo!

Recentemente gli organi di stampa hanno riportato la notizia della richiesta da parte di un pubblico ministero di diversi anni di carcere per alcuni esponenti di un ex gruppo bancario. Pur non destando alcuna sorpresa, tale notizia depone per una severa riflessione sul rapporto con i superiori gerarchici il cui operato, purtroppo, non è sempre conforme alle normative vigenti.

Sul tema, il pensiero va alle estenuanti pressioni commerciali, oggetto di pluri-reiterate denunce da parte delle OO.SS., che esigono un richiamo alle conseguenze derivanti da eventuali *irregolarità* commesse nella prestazione dei servizi di investimento.

Il pensiero giurisprudenziale sull'operatività “*non conforme*” è abbastanza chiaro:

- è legittimo il licenziamento, a causa della perdita di affidabilità, di un **bancario** per la reiterata violazione delle direttive interne pur avendo agito al fine di privilegiare il raggiungimento di risultati aziendali ed in assenza di alcun profitto in proprio favore;
- è legittimo il licenziamento di un **preposto** per la mancanza di controlli che avrebbe dovuto diligentemente effettuare sull'operato dei suoi collaboratori: la condotta contestata è espressione di una grave negligenza ed imprudenza.

Consentire agli investitori di orientare in modo rigoroso le proprie scelte allocative rappresenta una condizione necessaria per garantire un credibile sistema di tutela del risparmio. E tale credibilità implica necessariamente un'approfondita conoscenza dei bisogni della clientela nonché la rimozione dei conflitti di interessi (nei corsi di formazione viene spiegato), tematiche entrambe oggetto di riscontro nella produzione normativa (MIFID2 ecc.) che mira a tutelare il cliente, contraente debole sovente esposto alle **leggerezze, omissioni e/o arbitrii** da parte degli intermediari.

Nessuna conseguenza potrà derivare ai Lavoratori se traducono le prescrizioni normative in coerenti prassi operative:

1. comportarsi con diligenza, correttezza e trasparenza per servire al meglio l'interesse dei clienti e per l'integrità dei mercati;
2. acquisire le informazioni necessarie dai clienti ed operare in modo che essi siano sempre adeguatamente informati;
3. utilizzare comunicazioni pubblicitarie e promozionali corrette, chiare e non fuorvianti.

Le pressioni commerciali “*non fisiologiche*” possono prefigurare ottimi risultati nel breve periodo ma se ledono i reali bisogni della clientela espongono i Lavoratori a spiacevoli conseguenze (irrogazione di sanzioni di vario grado fino ad arrivare al licenziamento).

Caro Amico Lavoratore se intendi davvero conservare il posto **devi**, sempre ed in ogni caso, **operare conformemente alle regole e segnalare** al superiore gerarchico (ovviamente se estraneo ai fatti) o al Sindacato, sempre al tuo fianco, **l'operatività non conforme** perché domani potresti essere sanzionato dalla Banca come corresponsabile, se non addirittura come unico responsabile!