



COORDINATORI RR.SS.AA. GRUPPO INTESA SANPAOLO PUGLIA

## DISPOSIZIONE AZIENDALE:

# VIETATE LA RENDICONTAZIONE DELLE VENDITE E LE INIZIATIVE COMMERCIALI AUTONOME

Il graduale ritorno alla normalità operativa sta provocando una sorta di “ansia da prestazione” che potrebbe fare passare in secondo piano, se non addirittura ignorare, le norme del Contratto di Secondo Livello e l’Accordo di Settore recepito dal CCNL in tema di Politiche Commerciali. A seguito della sanzione di € 4.800.000 comminata ad Intesa Sanpaolo dall’Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato per pratica commerciale aggressiva in tema di polizze assicurative incendio e scoppio e PPI legate ai mutui, l’argomento è stato ripreso dalla disposizione aziendale del 22 maggio 2020 inviata ai Direttori Commerciali ed ai Direttori di Area e di Filiale, della quale, a nostro avviso, **non è stata sufficientemente assicurata ai colleghi da parte della Banca la necessaria conoscenza.**

La disposizione è a firma dei responsabili della Direzione Personale e Change Management e della Direzione Compliance Regolamentare BdT e Private. Essendo la stessa molto chiara e perentoria, ci limitiamo a riportarne i passaggi salienti.

**“- COMUNICAZIONE PER I DIRETTORI COMMERCIALI, DIRETTORI DI AREA E DI FILIALE -**

*...con la presente comunicazione si intende quindi richiamare l’attenzione al ruolo e alle responsabilità che sono state conferite avuto particolare riguardo al comparto della distribuzione assicurativa. Ai fini dell’espletamento di tali mansioni evidenziamo che*

### ***sono vietate:***

- *le richieste di rendicontazione delle vendite ai colleghi di rete: l’unico monitoraggio di riferimento per le performance commerciali dei prodotti e servizi collocati, ai fini delle usuali attività di analisi sulla redditività e sulle strategie commerciali da attuare, è quello messo a disposizione dalla Direzione Pianificazione e Controllo di Gestione nella intranet aziendale sul portale dedicato “PIU”; altre forme di rendicontazione*

*possono configurare un'indebita pressione commerciale sulla rete di vendita per il raggiungimento degli obiettivi di budget e sono, di per sé, censurabili;*

*• le azioni commerciali autonome, in quanto ogni iniziativa deve essere preventivamente concordata con la sede centrale e sottoposta agli ordinari processi di compliance clearing”*

**In aggiunta, la disposizione aziendale prevede che:**

*“ - deve essere osservato il modello di servizio adottato dalla Banca per la vendita delle polizze offerte contestualmente al finanziamento che prevede presidi procedurali ed organizzativi finalizzati a garantire un acquisto consapevole del prodotto da parte del cliente;*

*- non devono essere previste agevolazioni sui mutui in caso di abbinamento delle polizze in questione;*

*- il ruolo dello Specialista di Protezione è esclusivamente quello di supportare la rete di vendita nella diffusione di competenze qualificate e specializzate sulle tematiche assicurative.”*

**Ricordiamo che nessuno nella catena gerarchica può sollecitare, autorizzare e consentire in qualsiasi forma il mancato rispetto delle disposizioni a firma delle Funzioni sopra citate.**

**Invitiamo pertanto a segnalarci eventuali tentativi di “elusione” delle disposizioni emanate, il cui mancato rispetto può determinare l'irrogazione di sanzioni disciplinari anche gravi.**

Riteniamo non vi sia altro da aggiungere.

Bari, 12 giugno 2020