

**BANCHE E
BANCARI****Nicola
Borzi***I sindacati
tra chiusure
e trattativa*

No a bancari "a domicilio", a meno che non si tratti di promotori finanziari, ai quali la disciplina consente questo genere di operatività. No soprattutto alla modifica della natura del rapporto di lavoro, no all'ipotesi di creare reti di agenzie in *franchising*. Sono queste le parole d'ordine dei sindacati nel confronto con l'Abi sul tema del lavoro "fuori sede". Anche perché, secondo DirCredito, Fabi, Fiba/Cisl, Fisac/Cgil, Sinfub, Ugl Credito, UILCA e Unisin, le questioni aperte sono molte: è vero che il contratto emmette il lavoro fuori sede, ma occorre regolare orari, tutele legali, sicurezza, malattia, eventuali trasferte e diarie in caso di uscita dal Comune dove ha sede lo sportello, problemi giuridici (ad esempio sul fronte del diritto di recesso del cliente). I sindacati sottolineano che la figura, il ruolo e le funzioni del cosiddetto "sviluppatore" sono sempre esistite: da decenni questa figura di bancario va a cercare nuovi clienti, in particolare nelle piccole e medie imprese, li "porta" in

filiale e perfeziona lì la relazione e i contratti. Si sottolinea il ritorno al passato: già anni fa le banche si erano dotate di reti di bancari con il ruolo promotori finanziari, per poi farli rientrare tutti in filiale. Si teme che l'Abi chieda che le nuove mansioni "fuori sede" siano collegate a un diverso sistema di remunerazione con forme di provvigione commerciale che riducano la quota di stipendio fissa e aumentino quella variabile.

I sindacati evidenziano i rischi di un sistema di remunerazione basato sulle provvigioni legate solo a obiettivi di vendita: si esalterebbero i conflitti di interesse sul fronte della consulenza e del collocamento, esasperando le pressioni commerciali e riducendo la qualità del credito. Un modello che già quindici anni or sono non diede risultati economici apprezzabili: nel 1997, ad esempio, si tennero corsi per il "patentino" da promotore finanziario in collaborazione con l'Università di Trento, sulla base delle spinte delle banche locali verso queste reti. Spinte poi tramontate. Corsi e ricorsi, ma i problema, per chi lavora a contatto con i clienti, sarebbero altri: in banca il cliente è servito a sufficienza, manca piuttosto la creazione di valore aggiunto a livello consulenziale, mentre si tenta di ricorrere unicamente alla leva commerciale. Temi caldi, che saranno sicuramente al centro della trattativa sulla parte normativa per il rinnovo del contratto di categoria.

nicola.borzi@ilssole24ore.com

© RIPRODUZIONE RISERVATA