

26 giugno 2003 0:00

Commenti di un ex-promotore di Banca 121

Gentilissimo Dott. Pedone, io come altri colleghi ex Banca 121 dobbiamo molto alla Ns. azienda, ma come accade molto spesso la colpa non e' mai di nessuno. Mi riferisco ai prodotti venduti da NOI promotori, costretti il piu' delle volte dai nostri MANAGER cosi' si fanno chiamare. Non e' un discolarsi perche' anche NOI abbiamo le nostre colpe cioe' quello di aver creduto in una azienda che ha badato solo ed esclusivamente a vendersi e nel ultimo periodo ha tenuto nascosto il SUO progetto. Oggi ho saputo che MPS in quanto il maggiore CREDITORE delle case EDITORIALI ha forzato la mano su di loro per non fare comparire piu' articoli sui giornali (sembra strano?). Molto societa' che dovrebbero difendere i consumatori arrivano a fare dei compromessi escludendo alcuni clienti (che colpa hanno loro). Oggi noi ex PROMOTORI dobbiamo soltanto aspettare fine anno e trovarci con qualche denuncia per il prodotto BTP TEL dove oggi nulla si e' fatto se non qualche conciliazione sotto banco per non far scoppiare il caso, vedrete che non ci penseranno una volta per addossarci la colpa di aver venduto male questo prodotto. Sono lontani i tempi dove abbiamo partecipato a CONTEST per tali prodotti con - VIAGGI - SMART - e cosi' via, ci hanno applaudito quando abbiamo raggiunto l'obiettivo portandoci per i negozi finanziari come esempi.... e adesso. Uniamoci non per chiedere danni ma solo per far si' che la nostra professionalita' venga salvata.

Un collega

Risposta:

Conosciamo perfettamente le logiche commerciali che si instaurano all'interno delle reti di promotori finanziari (cosi' come all'interno delle banche, forse anche con alcuni aggravanti rispetto alle reti di promotori).

In questa vicenda tutti hanno le loro colpe con diverse sfumature.

La banca che ha prodotto uno strumento cosi' penalizzante per i clienti, a nostro avviso, ha le maggiori responsabilita'. I venditori che non si sono correttamente informati prima di venderli o -peggio- che hanno preferito non indagare troppo per proprie convenienze personali, hanno altri tipi di responsabilita'. Anche i clienti che hanno malriposto la loro fiducia e non si sono correttamente informati hanno il loro, piccolo, livello di responsabilita'.

Quello che i promotori finanziari "pentiti" possono fare, e' aiutare i clienti a venir fuori da questa trappola. Prima di tutto, a nostro avviso, spetterebbe a loro informare, ad esempio, i clienti (o ex-clienti) che il MyWay e' annullabile dal cliente e che si stanno organizzando in tutta Italia azioni legali nei confronti della banca.

A nostro modesto avviso, non e' affatto un bene che la professione di promotore finanziario venga salvata. I prodotti finanziari non devono essere distribuiti con una logica commerciale di "promozione". Devono essere acquistati dai clienti (e non "promossi" dai produttori) in base alle proprie necessita'.