

22 marzo 2012 12:07

Andando in banca.....

di [Marianna D'Alessandro](#)



L'altro giorno mentre facevo la fila allo sportello in banca ho sentito, non volendo, un addetto *family* che parlava al telefono con un cliente. Le parole pronunciate sono state all'incirca queste *"Buonasera la chiamavo perché guardando la sua posizione mi sono reso conto che lei possiede dei fondi che sono ormai un po' vecchioti e che andrebbero sostituiti perché non hanno reso un granché"*. Mi sono indignata pensando alla buona fede dell'interlocutore all'altro capo del telefono per diverse ragioni che vorrei elencare:

1. il presupposto secondo il quale un **fondo di investimento** vada sostituito perché vecchio è senza fondamento, ancor più se la sua cattiva *performance* viene attribuita alla sua anzianità e non alla sua **gestione e ai suoi costi impliciti e/o espliciti**
2. immagino che dietro questa telefonata ci sia stata la finalità di indurre il cliente a smobilizzare gli investimenti (indipendentemente dalla loro natura) al fine di **dirottarli verso prodotti a budget**. In banca, infatti, ciascun dipendente ha un budget di vendita da raggiungere che viene stabilito dalla direzione a seconda del collocamento della filiale, della numerosità dei suoi clienti.... I tre pilastri dell'offerta bancaria sono generalmente: le obbligazioni della casa in collocamento, i fondi della casa e i prodotti di banca-assicurazione. A seconda del momento e delle indicazioni provenienti dalla direzione centrale il dipendente deve "spingere" sull'uno o sull'altro.
3. in questa fattispecie non si scorge **né l'approccio dell'analista finanziario**, che effettua la scelta dei migliori prodotti esistenti sul mercato per il cliente, **né quello del pianificatore finanziario** che studia le esigenze del cliente e in base a queste determina la composizione del suo portafoglio. L'unica **direttiva guida che si scorge è quella della vendita**.

Non è mia intenzione fare polemica gratuita sui dipendenti bancari, che hanno avuto in passato ed avranno sempre questo tipo di approccio, ma piuttosto esortare **i clienti ed i risparmiatori ad adottare comportamenti più consapevoli ed attivi** nei confronti dei propri investimenti. Innanzi tutto questo deve avvenire attraverso la presa di coscienza che **rivolgersi a un istituto bancario** per ottenere indicazioni su come investire i propri risparmi **non significa ricevere una consulenza personalizzata** ma essere dirottati verso l'offerta del momento. Lo stesso vale per le offerte dei promotori finanziari che, ricevendo un ritorno maggiore in termini di retrocessione quando collocano prodotti della casa piuttosto che altri, a rigor di logica saranno sempre più propensi ad offrire i prodotti che determinano per loro un maggior guadagno.

Il risparmiatore non può prescindere dal prendersi delle responsabilità in termini di **valutazione ex-ante dei prodotti di investimento prima della sottoscrizione**, e dato che giustamente non tutti hanno la stessa cultura finanziaria, bisogna che ciascuno investa in prodotti alla propria portata dei quali capisca il funzionamento, la rischiosità, i costi impliciti ed espliciti. E' buona norma non sottoscrivere il prodotto lo stesso giorno in cui viene fatta l'offerta, basta andare a casa e con un po' di pazienza ricercare maggiori informazioni sullo stesso e solo quando si pensa di avere le idee chiare decidere se effettuare o meno l'operazione. Frasi del tipo *"ho il prodotto adatto per lei"* o *"ha poco tempo per effettuare la scelta"* devono suonare come un **campanello di allarme** indicatore che dall'altra parte c'è qualcuno che sta facendo pressione affinché quell'operazione venga effettuata. Su questo tema si consiglia di leggere il [nostro decalogo per l'investitore non esperto](#).

Concludo dicendo che con questo non voglio deresponsabilizzare i comportamenti di alcune banche non proprio ottemperanti il principio giuridico della buona fede, vedi i recenti casi BPM, Bank of Ireland, ma qui la responsabilità non è, ovviamente, tanto del dipendente bancario quanto degli organi direttivi ed è un'altra storia.....