

24 luglio 2003 0:00

RISPARMIO TRADITO E VENDITA DEI PRODOTTI FINANZIARI

Continuando con le ipocrisie non si va da nessuna parte: separare vendita e consulenza e' la sola strada

Firenze 24 Luglio 2003 - Da un po' di tempo i massimi vertici delle banche italiane si producono in mielose interviste nelle quali dicono di mettere gli interessi dei clienti al primo posto.

L'ultimo della lista e' Rainer Masera, presidente del Sanpaolo Imi, il quale in un'intervista di oggi al "IlSole24Ore" dice, sul tema della vendita di obbligazioni fortemente rischiose a clienti ignari dei reali rischi, che la sua banca "si e' limitata a raccogliere ordini di acquisto provenienti dalla clientela **che era fortemente interessata a quel genere di titoli**".

Chiunque conosca la realta' del sistema bancario sa benissimo che la stragrande maggioranza dei comuni risparmiatori non sceglie i titoli, ma segue i consigli dell'impiegato allo sportello bancario. La maggioranza degli attuali obbligazionisti Cirio non era neppure minimamente a conoscenza dell'esistenza di quel titolo, prima che qualche sprovveduto impiegato glielo consigliasse. Ci vuole una bella faccia a sostenere che Sanpaolo Imi si e' limitata a raccogliere gli ordini di una cliente che insistentemente richiedeva questi titoli.

In questa intervista, Masera dice che l'articolo 10 della loro "investment policy" riporta che nelle situazioni di conflitto di interesse *"deve essere comunque tutelato l'interesse del cliente, anche nel caso in cui cio' sia in contrasto con il ritorno economico di breve periodo della banca"*. Ma che bravi! Peccato che nell'intervista, nessuno ricordi a Masera che recentemente l'autorita' garante per la trasparenza a **comminato alla societa' di gestione di risparmio del gruppo una pesante multa** per una allegra gestione della contabilita' dei fondi San Paolo Azioni Italia ed i fondi bilanciati "Soluzione" che avvantaggiava, volontariamente, il primo a discapito dei sottoscrittori dei fondi bilanciati. Questo era nell'interesse dei clienti?

Per evitare queste situazioni l'unica soluzione possibile e' quella di **separare nettamente l'attivita' di vendita di prodotti e servizi d'investimento da quella di consulenza**, che deve essere oggettiva e non strumentale.

Ci pensi il ministro Tremonti che, invece di sfruttare questa vicenda per vincere la sua lotta personale con il governatore Fazio, dovrebbe proporre modifiche al TUF che regolino la figura di un professionista indipendente che si occupi di consigliare i clienti sulla gestione del loro patrimonio. Se il ministro fosse animato dal perseguimento dell'interesse dei risparmiatori dovrebbe, come prima cosa, impedire che le Poste seguano il peggior esempio del canale bancario vendendo prodotti di investimento assolutamente privi di senso come le obbligazioni strutturate e le polizze a capitale garantito, buone solo a risanare il bilancio a scapito dei risparmiatori.

Alessandro Pedone, consulente Aduc per gli investimenti finanziari

clicca qui (<http://investire.aduc.it>)