

29 ottobre 2007 0:00

Maggiori costi poche volte vogliono dire maggiori benefici

Vorrei sapere chi sono e da che pulpito partono frasi assolutiste, che bocciano o promuovono in toto, i prodotti di investimento che collocano i vari intermediari finanziari e banche in genere. Non ritengo giusto che si faccia di tuttata un'erba un fascio... ad esempio se si parla di costi più o meno bassi o alti facendo un confronto tra prodotti della stessa tipologia ci sarà un motivo di fondo e non il semplice "approfittarsi" dell'ignoranza del cliente. Sono un consulente e mi preoccupo del mio cliente come se fossi io a sottoscrivere un prodotto finanziario e mi assicuro che il cliente abbia capito senza ombra di dubbio i costi che sostiene, anche perchè tutto mi si ritorcerebbe contro se non lavoro seriamente nei suoi confronti.

Daniele, da Ancona

Risposta:

Il punto è che molto, troppo, spesso i costi maggiori non comportano alcun beneficio per i clienti ma servono solo a far guadagnare molto bene gli emittenti e le reti di vendita. Il "pulpito" da cui vengono le critiche è un "pulpito" dove non si vendono prodotti, e dove quindi è possibile valutare la struttura dei prodotti senza condizionamenti.

Ha risposto Giuseppe D'Orta.

clicca qui (<http://investire.aduc.it/templates/curriculum.html?n=2>)