

20 novembre 2002 0:00

A partire dal caso Cirio: sviluppare un'indagine su cosa avviene in banca?

Non varrebbe la pena, a partire dal caso Cirio (nel quale sono caduto anch'io), sviluppare un'indagine su cosa avviene in banca in questi casi? La mia impressione, da quanto so da amici che in banca lavorano, è che i funzionari sanno benissimo che alcune obbligazioni sono dei "pacchi" (sarebbe curioso sapere se ne hanno in portafogli), ma che sono "costretti" a proporle ai clienti perchè possono avere premi se le vendono, e trasferimenti se si rifiutano adducendo motivi di coscienza. Credo che sarebbe un modo deflagrante di affrontare il problema: se così fosse, si tratterebbe a mio avviso non solo di una truffa organizzata dai vertici delle banche, ma di un coinvolgimento ricattatorio di migliaia di persone (e, benchè non possa dimostrarlo, personalmente sono abbastanza certo che è così. Conosco come funzionano le aziende).

Risposta:

Gentile signore,

E' bene che i clienti delle banche imparino a trattare le banche per quelle che sono: dei fornitori di servizi. Gli impiegati bancari (così come i promotori finanziari) sono pagati dalle banche per vendere dei servizi e non per fare l'interesse del cliente. Fino a quando questo non sarà totalmente compreso dai clienti, gli stessi continueranno ad essere, nella sostanza, truffati.

I portafogli delle banche non avevano nessun titolo Cirio. Titoli di quel tipo (si legga in proposito l'articolo relativo alle altre obbligazioni simili alla Cirio pubblicato nel sito

(http://investire.aduc.it/articolo/aggiornamenti+sulle+obbligazioni+pacco_4786.php)) farebbero ridere qualsiasi gestore professionista. Perché allora le banche le consigliavano ai propri clienti?

C'è da distinguere due casi: al momento dell'emissione di un'obbligazione (della quotazione di un'azienda) le banche vengono pagate dall'emittente per collocare il titolo e quindi ricevono dei soldi e per questo suggeriscono il titolo. Se il titolo è già quotato, le uniche commissioni che le banche ricevono sono quelle di negoziazione (di solito molto basse). Se consigliano un titolo del genere, in questo ultimo caso, è per incompetenza di chi lo suggerisce o perché la banca vuole levarselo di torno dal suo portafoglio (o da quello di un cliente al quale tiene di più).

I dipendenti delle banche sanno benissimo come funziona il sistema. Non c'è bisogno di fare nessuna indagine in proposito. Non ci sono segreti da scoprire. Le banche sono delle aziende che fanno soldi vendendo servizi. E nel fare questo, purtroppo, si approfittano dell'ignoranza dei clienti.

Purtroppo non esiste nessuna soluzione efficace che non vada nella direzione di ridurre l'ignoranza dei clienti. Noi, con Investire Informati cerchiamo di andare in questa direzione.

Iniziamo con il considerare la persona alla sportello bancario come qualcuno che ha interesse a venderci qualcosa.

Un consiglio molto semplice, ma efficace, è il seguente: ogni volta che ci propongono un investimento non firmare mai niente subito. Chiedere tutta la documentazione che dovremmo firmare e leggerla con comodo a casa. Se non è chiara o non si ha il tempo di leggerla tutta, semplicemente non fare l'investimento.