

19 marzo 2003 0:00

Convention Abi: "Patti chiari tra banche e clienti"?

Proprio come continua a proporre il Monte dei Paschi di Siena che persevera con il 4you? Saprà l'Abi invitare a cessare la vendita di un prodotto che fa solo guadagnare l'Mps a danno dei clienti?

Firenze, 19 marzo 2003 - L'ABI chiama oggi a raccolta circa 1000 banchieri in una convention che ha il sapore di una specie di "mea culpa" collettivo, o almeno così viene presentata dalla stampa. Il tema è il rapporto tra banche e clienti. È evidente a chiunque non voglia fare da "struzzo" che il rapporto di fiducia fra banche e clienti si è ormai spezzato.

Le banche hanno un bel dire che la colpa è in larga parte dell'andamento eccezionalmente negativo dei mercati finanziari, perché questa è solo una parzialissima verità.

Se le banche avessero fatto consulenza indipendente nell'interesse del cliente (e non consulenza strumentale nell'interesse della banca) questo rapporto di fiducia si sarebbe rinsaldato, nei momenti negativi.

Non è un caso, infatti, che siano innumerevoli i casi nei quali la banca ha anteposto l'interesse proprio a quello del cliente.

Noi auspichiamo che questa convention produca dei frutti concreti nell'interesse dei clienti, anche se ci permettiamo di dubitarne.

Purtroppo abbiamo dimostrazioni, ai massimi vertici del sistema bancario, che si continua a fare orecchie da mercante. Abbiamo ricevuto ieri la risposta alla nostra lettera aperta dall'ing. De Bustis in merito al prodotto "4you" del MPS, di cui chiedevamo la sospensione e un avvio di procedura di rimborso per chi -sottoscrittolo- volesse abbandonarlo; ma l'amministratore delegato del Monte dei Paschi ha perseverato, contro ogni evidenza tecnico-matematica, scrivendoci che si tratta di un buon prodotto "teso comunque a consentire la formazione di un capitale futuro anche a chi può disporre di una modesta cifra mensile di risparmio". Omettendo (con dolo, perché sono cose che non può non conoscere) che, a questo scopo, sono più vantaggiosi per i clienti dei semplici piani di accumulo (nei quali, la banca, guadagna comunque molto bene), senza costringere i clienti a pagare un mutuo per 15 anni, con relativi interessi che giovano esclusivamente alla banca.

Questa sarebbe la consulenza bancaria? Questi sarebbero i "patti chiari tra banche e clienti" al quale si ispira la convention dell'ABI? Cosa ne pensa il presidente dell'ABI, Maurizio Sella, del "4you"? È dell'opinione dell'ing. De Bustis, che si tratta di un prodotto vantaggioso per i clienti, o ritiene che nello spirito dei "patti chiari tra banche e clienti" sia opportuno smettere di vendere un prodotto del genere? Aspettiamo fiduciosi una risposta o, quantomeno, un segnale.

Ricordiamo che il 4you è ancora in vendita presso le controllate del Monte dei Paschi di Siena: Banca Toscana, CariPrato e Banca Agricola Mantovana, come si può evincere dai rispettivi siti internet.

Alessandro Pedone, consulente Aduc per gli investimenti finanziari

clicca qui (<http://investire.aduc.it>) e' lo specifico sito dell'Aduc in materia di informazione e consulenza finanziaria