

26 giugno 2003 0:00

RIUNIONE CICR. C'e' la volonta' di affrontare realmente i problemi?

Firenze 26 giugno 2003 - E' stata convocata per l'8 Luglio la riunione del CICR che dovrebbe avere all'ordine del giorno il caso Cirio e piu' in generale i casi di "risparmio tradito".

Al tavolo del Comitato Interministeriale per il Credito ed il Risparmio, come al solito, ci saranno i principali controllori che in questi anni hanno chiuso a volte un occhio, altre volte tutti e due, davanti alla palese e sistematica violazione dei principi del sanciti dal Testo Unico della Finanza.

I principi generali di comportamento ai quali gli intermediari finanziari, per legge, si devono attenere, infatti sono estremamente chiari e non interpretabili:

- a) *comportarsi con **diligenza, correttezza e trasparenza**, nell'interesse dei clienti e per l'integrita' dei mercati;*
- b) ***acquisire le informazioni necessarie dai clienti e operare in modo che essi siano sempre adeguatamente informati;***
- c) *organizzarsi in modo tale da ridurre al minimo il rischio di conflitti di interesse e, in situazioni di conflitto, agire in modo da assicurare comunque ai clienti trasparenza ed equo trattamento;*
- d) *disporre di risorse e procedure, anche di controllo interno, idonee ad assicurare l'efficiente svolgimento dei servizi;*
- e) *svolgere una gestione indipendente, **sana e prudente e adottare misure idonee a salvaguardare i diritti dei clienti sui beni affidati.***

Qualunque persona che abbia investito dei soldi in banca o con promotori finanziari, sa che queste disposizioni di legge sono restate lettera morta. Fra i grandi gruppi bancari, nessun e' realmente organizzato per confrontare il reale profilo di rischio del cliente con i suoi investimenti. Tutti sono concentrati sul raggiungimento dei budget di vendita. Dipendenti bancari e promotori finanziari hanno come primo obiettivo quello di vendere i prodotti finanziari, il fatto che questi siano coerenti con i loro obiettivi e propensione al rischio e' del tutto irrilevante.

Questa verita' e' sotto gli occhi di tutti coloro che la vogliono osservare ormai dal 1998 (anno in cui e' entrato in vigore il d.lsg 58/98). E' chiaro che il sistema non funziona.

La sola soluzione possibile e' quella di dividere radicalmente l'attivita' di vendita da quella di consulenza.

Chi vende prodotti finanziari non puo' fare consulenza e deve essere chiaro ai clienti che lo sportellista bancario ed il promotore finanziario hanno interessi in conflitto con quelli del risparmiatore.

C'e' la volonta' politica di fare questo enorme passo avanti? Noi, francamente, crediamo di no. Se i risparmiatori fossero ben consigliati, i bilanci, gia' malconci, delle banche potrebbero non reggere l'impatto.

Vedremo l'8 Luglio se continua a prevalere la logica del "tirare a campare".

Alessandro Pedone, consulente Aduc per gli investimenti finanziari clicca qui (<http://investire.aduc.it>)