

## Le mezze verità

*Il fatto di celare alcune caratteristiche di prodotti o servizi da parte dei venditori per convincere i clienti nasce dal conflitto di interessi che può esistere tra le due parti. Ciò non significa mentire, ma dire solo una parte di verità. Quanto pesa la mezza verità non detta?*

C'è un detto che afferma: "Ognuno tira l'acqua al suo mulino" nel senso che tutte le persone cercano di tutelare i propri interessi. Nell'ambito di un rapporto commerciale tra un venditore ed un cliente questa cosa può diventare pernicioso, perché gli interessi delle due parti possono non coincidere. Il venditore, per campare, deve convincere l'acquirente della bontà del suo prodotto: quindi esalterà certe caratteristiche e sarà tentato di omettere la descrizione di altre, magari più importanti per la scelta finale del cliente ma che, se conosciute, potrebbero distoglierlo dall'acquisto.

Vediamo alcuni casi reali incontrati di recente, non solo attinenti al settore finanziario.

- 1) Un signore vuole sottoscrivere un fondo pensione integrativo. Il venditore del prodotto afferma che ci sono dei costi di caricamento su ogni versamento mensile (quindi dei costi piccoli) che potranno tra trenta anni essere rimborsati addirittura maggiorati di interesse. Vero. Volutamente però non dice che sul patrimonio accantonato gravano delle commissioni di gestione molto molto pesanti che negli anni di durata del prodotto genereranno costi elevatissimi. Volutamente non consiglia altri prodotti previdenziali estremamente più economici per il cliente.
- 2) Un venditore propone il cambio di fornitore di energia elettrica: la nuova società promette un costo dell'energia ben più basso dell'attuale fornitore. Vero. Ma, bolletta alla mano, ci si accorge che il nuovo fornitore carica una serie di altri costi che portano il costo totale a livelli superiori dell'attuale.
- 3) "Se lei compra un fondo comune al posto dell'etf, non paga le commissioni di negoziazione. Compri il fondo, le conviene". Vero, ma solo fino a lì. Al cliente non viene spiegato che il fondo sostiene dei costi e delle inefficienze che nel tempo lo rendono svantaggioso. Ma al venditore conviene proporre il fondo, perché dall'altro prodotto non guadagna quasi nulla.
- 4) Per convincere il cliente a comprare il prodotto A invece che B, un venditore mostra dei grafici in cui viene illustrata la superiorità di A su B. I grafici sono presi da una fonte dati attendibile, ma omettono volutamente una componente importante che, una volta inclusa, ribalta la situazione. Come nel caso 3) sopra, il prodotto B è il più conveniente per il cliente, ma il venditore non ci guadagna quasi nulla.

Quanto vale un consiglio veramente indipendente, sincero e non compromesso dai conflitti di interesse? Non è gratuito, lo potete capire, ma vale molto: ve lo possiamo assicurare.



### **RACCOMANDAZIONI GENERALI**

*Le notizie e i dati utilizzati nel presente documento provengono da informazioni e da documentazioni di dominio pubblico. L'Autore non risponde dell'accuratezza, completezza, precisione e imparzialità di tali dati e notizie. Il presente documento è stato redatto in via autonoma e indipendente e senza la collaborazione della società oggetto di analisi o di società ad essa collegate. Le opinioni espresse nel presente documento rispecchiano le personali opinioni dell'Autore e nessuna ricompensa, né diretta, né indiretta è stata, né verrà ricevuta a seguito delle suddette opinioni. In nessun caso l'Autore del presente documento potrà essere ritenuto responsabile (per colpa o altrimenti) per danni derivanti dall'utilizzo delle informazioni e delle opinioni in esso riportate. Il presente documento ha esclusivamente finalità informative e non può essere riprodotto, ridistribuito, direttamente o indirettamente, a terzi, né pubblicato, in tutto o in parte, per qualsiasi finalità. Questo documento non costituisce attività di sollecitazione del pubblico risparmio, né intende sollecitare l'acquisto o la vendita dei titoli in oggetto. I destinatari del presente documento sono vincolati ad osservare le limitazioni sopra riportate.*

**Maila Bozzetto**  
**Davide Vivian**  
Consulenza Finanziaria Indipendente

Via Rialto, 5 – Marostica (VI)  
Tel. 0424 72830

[www.imad2.it](http://www.imad2.it)