

CARE BANCHE

Un rapporto della UE pubblicato di recente giunge alla conclusione che **le banche italiane sono le più care per quanto riguarda il costo di un conto corrente**: a seconda dell'utilizzo, un conto in Italia costa dal doppio al triplo rispetto alla media europea (non rispetto al conto più economico, si badi bene). In termini di trasparenza, "l'Italia è sotto la media e per semplicità tariffaria vanta il risultato peggiore". Ciò non sorprende, il costo del conto corrente nel nostro paese è una questione datata.

L'ABI si difende sostenendo che le metodologie di calcolo non riflettono la realtà italiana. Noi aggiungiamo che **in Italia è possibile avere dei conti correnti molto economici. Non sono quelli che però vengono proposti tipicamente allo sportello**: le spese di conto corrente sono una voce di ricavo per le banche, per cui esse non desiderano comprimerle troppo. **Esistono dei conti che possono addirittura generare degli introiti positivi per i clienti**. A parte gli interessi attivi maturati sulle somme depositate (pari oramai allo zero), alcune banche permettono di attivare, agganciato al deposito titoli, il servizio di prestito titoli. E' un servizio remunerato dalla banca e spesso arriva a coprire e superare i costi di tenuta conto. **Vi è mai stato proposto?** Le banche tradizionali non forniscono questo servizio nella grande maggioranza dei casi.

Rimanendo in tema di ricavi bancari (= costi per i clienti) portiamo alla vostra attenzione altri argomenti.

PLUS, l'insero de Il Sole 24Ore, pubblica ogni settimana una piccola rubrica intitolata "Mal di budget". Vi si riportano principalmente commenti e sfoghi di dipendenti bancari sull'attività di vendita di prodotti finanziari. Avevamo già toccato l'argomento in una nostra pubblicazione del 08/06/2009 (scaricabile dal nostro sito: Pubblicazioni – Altri contributi). Ci torniamo per presentarvi l'ultima uscita. Un capo area di una importante banca **richiama i direttori di filiale a spingere sulla vendita di alcune polizze**, con l'**obiettivo di centrare il budget assicurativo**. Il giorno seguente li esorta a comunicare le **previsioni di collocamento per la giornata** stessa. Crediamo che ogni commento sia superfluo.

| | |
|---|---|
| <p>PLUS24 - Il Sole 24 Ore Sabato 19 Settembre 2009</p> <p style="text-align: right;">Scrivere a Plus lettere Via Monte Rosa 91, 20149 Milano. e-mail: plus@ilssole24ore.com indirizzo internet: www.ilssole24ore.com</p> <hr/> <p style="text-align: center;">MAL DI BUDGET</p> <p style="text-align: center;">«Quante polizze venderete oggi?»</p> <p>Alla faccia della trasparenza, dell'etica, della serietà e delle necessità dei clienti. Guardate sotto le e-mail spedite da un capo area alla rete: se queste non si chiamano pressioni! Arriviamo al punto che le filiali devono prevedere quante polizze fanno al giorno. Non credo che in questo modo gli impiegati della filiale propongano serenamente ciò che va bene agli ignari clienti. Bensì credo che propongano quello che serve per rimpinguare i margini economici della banca. Perché la Consob non controlla le operazioni di questo tipo proposte e fatte ai clienti dal 24 agosto in poi in questa banca? Perché non sentire dai clienti che le hanno sottoscritte come sono state proposte?</p> <p style="text-align: right;">Lettera firmata - (via e-mail)</p> | <p style="text-align: center;">Lunedì 24 agosto ore 18.55</p> <hr/> <p>IMPORTANTISSIMO</p> <p>La recente rettifica del budget Assicurativo 2009, oltre ad azzerare di fatto talune posizioni di filiali extrabudget e ad aggravare altre già in ritardo sul vecchio passo, palesa l'urgente necessità di rimpinguare i margini economici con il collocamento di un prodotto che, abbinato al fondo sicuro e visto le attuali e perduranti performance, non dovrebbe presentare difficoltà di vendita. In questi giorni invece, nonostante i continui solleciti, anticipazioni, suggerimenti, la rete non sta reagendo come sarebbe lecito e doveroso attendersi: i modesti collocamenti di talune filiali mi impongono un fortissimo richiamo, per ora generalizzato, a Voi direttori e vice, affinché il messaggio sia ribadito forte e chiaro e già da domani siano consuntivati numeri in linea con le nostre potenzialità e i nostri bisogni</p> <hr/> <p style="text-align: center;">Martedì 25 agosto ore 8.29</p> <p>Vogliate cortesemente comunicarmi, a stretto giro di mail tassativamente entro le ore 9.30, le previsioni sul collocamento di assicurativo per la giornata odierna.</p> <p>Cordiali saluti</p> |
|---|---|

Vi alleghiamo anche queste poche righe estrapolate dai commenti giornalieri (data 23/09/2009) di un broker nazionale e riguarda la Banca Popolare di Milano (BPM).

Rilievi di Consob sul bond convertendo

La Consob ha mosso alcuni rilievi al bond convertendo che BPM sta collocando presso la propria clientela retail. Si tratta del bond da Euro 700mn che BPM aveva lanciato alcuni mesi fa e che era stato sottoscritto solo per Euro 240mn. La banca ha riaperto la sottoscrizione fino a fine anno per la restante parte e solo per la propria clientela. La Consob si è concentrata soprattutto sull'asimmetria dei rendimenti attesi (68.5% probabilità che rendimento sia negativo, solo 24.3% di probabilità che rendimento sia superiore ad un attività finanziaria priva di rischio). Il bond (scadenza 2013) serve per rimborsare i Tremonti Bond (Eu 500mn in via di emissione) nel 2013.

Chi potrebbe comprare un titolo che ha quasi 7 probabilità su 10 di perdere? Forse le vecchiette in pensione e i risparmiatori impreparati (in gergo tecnico: “**clientela retail**”) che **non sanno cosa stanno acquistando!** Come potete leggere, 240 milioni di euro sono già stati piazzati.

A proposito di asimmetria dei rendimenti, un nostro cliente è rimasto assai deluso quando ha letto la tabella delle **probabilità di rendimento di una polizza sottoscritta anni prima (68% di probabilità di guadagnare meno di un titolo a basso rischio)**. Lo ha scoperto con il nostro supporto. Il suo promotore finanziario, all'epoca, “**aveva esaurito i prospetti informativi**” che riportavano queste informazioni.

Pensateci bene prima di andare in banca (o da un altro “venditore”) a chiedere un consiglio sugli investimenti!

Chiudiamo la parata con l'esperienza poco piacevole di un altro nostro cliente. Su sua iniziativa ha acquistato delle obbligazioni in valuta estera di un primario emittente, liquide e negoziate su un mercato regolamentato. Dato il forte apprezzamento della valuta, ne consigliamo la vendita. Ritorna con la distinta dell'operazione e ci accorgiamo che **la banca ha applicato una commissione di negoziazione pari all'1% ed una commissione valutaria dello 0,5%**. Anzi, nell'operazione di vendita la banca si era scordata di applicare la commissione valutaria, per cui il cliente si è visto recapitare a casa la lettera dello storno e poi la lettera con le nuove condizioni economiche più sfavorevoli. Insomma, **la compravendita gli è costata in pochi mesi il 3% del capitale investito (1,5% all'acquisto + 1,5% alla vendita)**. Il cliente non ci aveva minimamente fatto caso. **Il 3% è il rendimento netto che il BTP a 8 anni riesce a dare di questi tempi in un anno. La banca si è garantita il 3% con pochi click di mouse in pochi minuti.**

Sappiate che il servizio di un consulente indipendente vi costa mooolto meno!

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
Consulente Finanziario Indipendente

Via Rialto 5 – Marostica (VI)
Tel. 0424 405747 – Cell. 328 6711160