

**IL MARKETING FINANZIARIO: “ATTENTI AL LUPO!!!”**

L'industria finanziaria costruisce prodotti che devono essere venduti ai clienti. E quindi essa non è esente dalla necessità di promuoverli presso i risparmiatori. Bisogna però fare attenzione, perché a volte la pubblicità dei prodotti e dei servizi finanziari può essere fuorviante. Vediamo alcuni esempi.

Molto diffusa, anche in tv, era la pubblicità di **un conto** che prometteva rendimenti elevati. Peccato che i rendimenti siano garantiti da una **polizza assicurativa**, con tutti i vincoli che da essa derivano. In seguito la campagna pubblicitaria è stata aggiustata, mettendo meglio in evidenza questo fatto (e abbassando pure di parecchio il rendimento garantito, evidenziando così il carattere di **“prodotto civetta”** di questo strumento).

Una pubblicità che tuttora si ascolta alla radio invita a sottoscrivere i **fondi pensione** di una nota SGR perché “fanno risparmiare sulle tasse”. Ma la deducibilità fiscale è una caratteristica di tutti i fondi pensione aperti. **Il settore è talmente alla frutta in tema di rendimenti e di efficienza di questi strumenti, la vere caratteristiche importanti per i clienti, che l'unico plus che si sentono di pubblicizzare è uno che non dipende da loro, è intrinseco al prodotto e dovuto alla benevolenza dello Stato.**

Visitando un sito di **analisi tecnica** (quelli che forniscono consigli di investimento interpretando i grafici dei prezzi), mi sono imbattuto in una proposta di abbonamento al loro servizio. La proposta era molto accattivante. Partendo da un investimento di soli 10.000 euro, con i loro suggerimenti, dimostravano di aver moltiplicato per sei il capitale investito in pochi anni. Ma come avranno fatto? Innanzitutto, mi sembra abbastanza ovvio che gli esempi di acquisti e vendite illustrati sono stati costruiti “ad arte”, cioè in modo da ottenere il risultato finale voluto. Inoltre, il trading veniva realizzato mediante compravendite su **tre futures** obbligazionari tedeschi. Il valore nominale di **uno solo** di essi supera i 120.000€ (e gli altri hanno un nominale un po' inferiore) e quindi si sfrutta l'enorme “effetto leva” di questi prodotti derivati. Per l'investimento in questi prodotti è richiesto solamente il versamento di un piccolo margine iniziale. Quindi con 10.000€ si controlla un investimento di oltre 300.000€. È facile capire che piccoli movimenti favorevoli degli strumenti portano ad enormi guadagni; **ma piccoli movimenti sfavorevoli erodono i 10.000€ del capitale iniziale in un lampo!** Il costo del servizio non è nemmeno trascurabile, non è personalizzato e i consigli vengono diffusi via e-mail o sms a tutti gli abbonati. Se poi l'investitore non riesce ad eseguirli tempestivamente sono affari suoi! Questa infatti si configura come “consulenza generica”.

Anche sullo **scudo fiscale** si sta facendo campagna pubblicitaria. Alcune banche hanno confezionato delle obbligazioni appositamente per chi rimpatria i capitali. Siccome la tassa è del 5%, gli istituti hanno “costruito” l'obbligazione che costa 95 (invece di 100), così da far sembrare di risparmiare le tasse. In realtà le obbligazioni proposte hanno effettivamente un valore di 95 (e contengono delle strutture di derivati non semplici) e non si risparmia alcunché. Alcune delle prime emissioni, già quotate sui mercati, quotano al di sotto del loro prezzo di emissione (cioè meno di 95).

Più in sordina, qualche SGR propone sconti sulle **commissioni di gestione** alla clientela che porta liquidità scudata in gestione. Lo sconto, moltiplicato per un certo numero di anni, consente di recuperare la tassa del 5%. Purtroppo, durante tutti gli anni di gestione del patrimonio, le commissioni che comunque si pagano sono un multiplo di quanto risparmiato. Si tratta quindi di un risparmio illusorio per il cliente e di laute commissioni per la SGR.

**Conclusione: attenzione ai messaggi pubblicitari. E' sempre buona norma approfondire i contenuti, le caratteristiche, i vincoli e i costi dei prodotti.**

### **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