

Introduzione

Nel nostro precedente volume, *Così banche e finanza ci rovinano la vita* (Infinito edizioni, 2015), avevamo affrontato la storia della finanza dal 1300 a oggi, dimostrando come la vita dei risparmiatori sia sempre stata difficile, con un elemento comune alle varie epoche: l'arricchimento di pochi e l'impoverimento delle popolazioni. Oggi la situazione non è cambiata, anzi forse è peggiorata. Siamo infatti nell'epoca dei tassi a zero. I vecchi e sicuri titoli di Stato ormai non rendono più nulla. I rendimenti sono schiacciati in modo artificioso dalle manovre delle banche centrali mondiali finalizzate a mantenere i tassi a zero per far ripartire le economie in crisi. Questo è più o meno quello che ci dicono.

Per non parlare dei depositi bancari. Le banche sono piene di liquidità, regalata loro dalla BCE (Banca centrale europea): perché dovrebbero remunerare le somme in giacenza sui nostri conti correnti?

“O sottoscrive i nostri prodotti, oppure i suoi soldi non ci interessano”: questo è l'esito della consulenza, quando ci rivolgiamo al nostro intermediario per decidere come investire i nostri risparmi.

Quali sono questi prodotti? Per esempio obbligazioni che le banche sono libere di non rimborsare se si trovano in difficoltà. Non dimentichiamo che, a partire dal 2016, lo Stato non interviene più con soldi pubblici in

soccorso degli istituti di credito in difficoltà, ma l'onere tocca ad azionisti, obbligazionisti e correntisti oltre i 100.000 euro. È la nuova regola europea del *bail-in* che abbiamo imparato a conoscere alla fine del 2015. È infatti spettato ad azionisti e obbligazionisti il pagamento di parte del “salvataggio” di quattro banche decotte e già commissariate da anni: *Banca Etruria*, *Banca delle Marche*, *Cassa di Risparmio di Ferrara* e *Cassa di Risparmio di Chieti*. Il conto è stato di oltre 700 milioni di euro di obbligazioni subordinate azzerate per effetto delle nuove regole.

Un altro prodotto proposto in maniera ossessiva sono i fondi comuni di investimento, in cui l'unica certezza è il guadagno del collocatore e non sempre è dato sapere dove i nostri soldi vengono investiti. Infine le polizze assicurative che non sempre garantiscono il capitale versato, spesso decurtato da copiose commissioni iniziali, per cui possono occorrere diversi anni prima di recuperarlo. Questi sono alcuni dei principali prodotti presenti nei listini di vendita degli intermediari.

Quasi tutte le banche hanno adottato politiche di vendita “selvagge”, che comprendono anche televisori lcd, *smartphone* e *tablet* di ultima generazione (dei quali non parleremo, visto che almeno quelli non dovrebbero causare danni). Una delle ragioni di questo comportamento è che la situazione di tassi a zero ha ridotto il loro margine di guadagno, dato dalla differenza tra quelli applicati sui depositi e quelli sui finanziamenti. I dati di bilancio al 30 giugno 2016 delle prime dieci banche italiane quotate hanno evidenziato un calo dei profitti rispetto all'anno precedente pari a circa due miliardi di euro (-46 per cento, fonte: *IlSole24Ore*, 9

agosto 2016). Per questo motivo, come spesso succede a pagare sono stati i clienti, che si sono visti aumentare le spese su servizi, conti correnti e investimenti. Sui dipendenti poi sono aumentate le pressioni riguardanti la vendita di prodotti di investimento altamente remunerativi per le banche stesse. Sui clienti è quindi cresciuto notevolmente il rischio di incappare in investimenti rischiosi e poco efficienti.

Finché i mercati finanziari salgono tutto va bene; al primo segnale di instabilità emergono i dubbi. *“Ma il capitale non era garantito?”*, *“Ma non mi avevano detto che avrei pagato commissioni prima, durante e dopo...”*.

I consulenti bancari seguono appositi corsi di vendita per decantare i pregi dei prodotti da collocare. Non sempre ne evidenziano i difetti, che spesso si scoprono quando è troppo tardi.

Secondo la normativa MIFID (*Markets in Financial Instruments Directive*) le banche dovrebbero proporre gli investimenti rispettando il profilo di rischio scelto dai clienti. In realtà tutta una serie di profilature non corrette, eccezioni, clausole liberatorie per gli intermediari non tutelano a sufficienza i risparmiatori. I casi di clienti di banche e assicurazioni che detengono strumenti non in linea con il proprio profilo di rischio e che si rivolgono per questo ad associazioni di tutela dei consumatori o a consulenti indipendenti sono in aumento.

Per tutti questi motivi abbiamo pensato di aiutare i risparmiatori a valutare con attenzione quanto proposto da banche e assicurazioni quotidianamente. L'obiettivo di questa guida è di fornire tutte le informazioni indispensabili per potere decidere in modo consapevole

come investire i nostri risparmi, seguendo il vecchio detto: *“Prevenire è meglio che curare”*.

I risparmiatori dovrebbero seguire corsi di educazione finanziaria e alfabetizzazione bancaria per ridurre l'asimmetria informativa con gli intermediari. Come studio indipendente *Q Consulenze Finanziarie* di Reggio Emilia, da anni organizziamo e promuoviamo incontri formativi con questo obiettivo. Siamo tre ex-bancari “pentiti” e passati dall'altra parte per difendere i risparmiatori che intendono farsi aiutare. Sta a loro infatti decidere: aumentare la propria cultura finanziaria e il loro potere contrattuale o rimanere prigionieri dell'inevitabile conflitto di interessi di banche e assicurazioni. La tendenza infatti è quella di proporre investimenti sempre più complessi, dove il meccanismo di remunerazione è legato a scommesse sull'andamento di indici, valute e panieri di titoli con l'obiettivo di confondere il più possibile il cliente e nascondere i costi. Warren Buffet, statunitense, classe 1930, considerato uno dei più grandi investitori di sempre, non risulta si sia arricchito sottoscrivendo i prodotti finanziari collocati dalle banche. La sua filosofia è basata sulla semplicità e sulla ricerca del vero valore negli investimenti, non sulla complessità e sulle scommesse. Sostiene infatti: *“Negli affari le cose migliori da fare sono le cose semplici, ma farle è sempre molto difficile”*. Come dargli torto?