

# Vatti a fidare delle BANCHE



**Polizze assicurative dai costi esagerati, misteriosi «certificate», prodotti che rendono meno dei tradizionali Btp... Ecco che cosa offrono gli istituti di credito a chi vuole proteggere il proprio capitale. Risultato: troppo poca attenzione alle esigenze del cliente. Come ha verificato, sul campo e in incognito, un giornalista di *Panorama*.**

di Guido Fontanelli

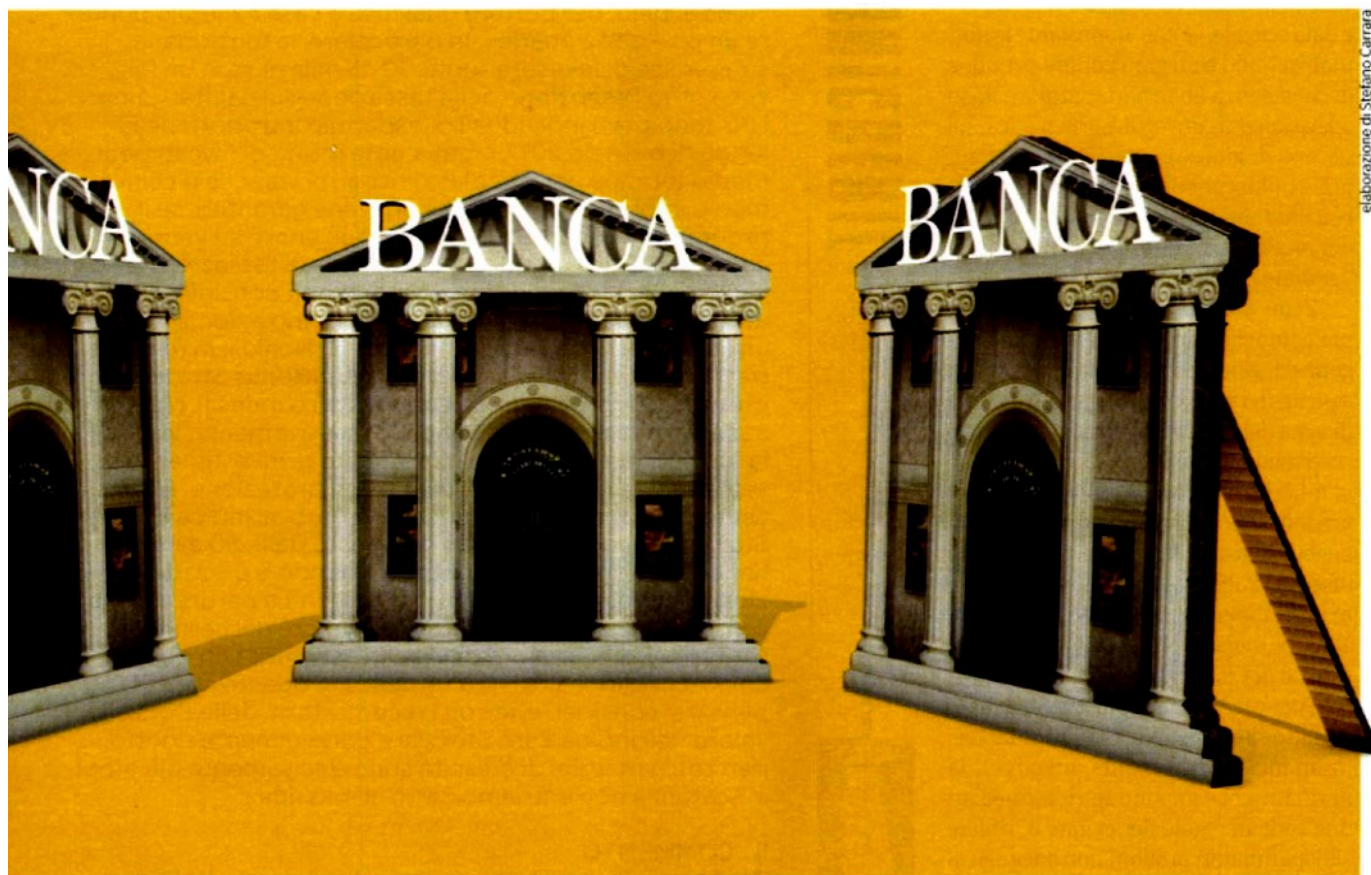
**L**e banche hanno perso un po' di pelo, ma non il vizio di piazzare prodotti che fanno più il loro interesse di quello dei clienti. Lo ha verificato sul campo un giornalista di *Panorama* che, fingendosi alla ricerca di consigli per un investimento, ha visitato le filiali di alcune banche per scoprire quali sono le proposte più gettonate allo sportello: la ha fatte poi valutare da AdviseOnly.com, piattaforma di educazione finanziaria e consulenza indipendente, che ha bocciato cinque soluzioni su otto.

Ora i prodotti più in voga in banca sono le polizze assicurative e i «certificate» che garantiscono agli istituti mar-

gini molto più alti rispetto a un Btp o un'obbligazione, anche se non sempre rappresentano un vantaggio per il cliente. Certo, non si tratta di bidoni, come i diamanti (si veda *Panorama* n.52) o i titoli emessi dalle Popolari che poi non si riescono più a vendere.

Il problema semmai è che sono prodotti spesso complicati e costosi. «Gli istituti di credito sono in pieno ciclo assicurativo» sostiene Lando Sileoni, segretario generale del sindacato dei bancari Fabi, «non solo nel campo del risparmio ma anche in quello della salute. Per questo sono sempre più frequenti i matrimoni tra aziende di credito e compagnie di assicurazione. Nel 2019 le prime otto banche italiane chiuderanno con





elaborazione di Stefano Carrara

12,5 miliardi di utili, contro i 10 del 2018: un aumento dovuto proprio ai maggiori margini garantiti dalle polizze collocate presso i clienti». **Il sindacato denuncia che «le banche italiane si stanno trasformando in supermarket finanziari, con le pressioni commerciali sui lavoratori bancari in costante crescita».**

Tendenza confermata da Vincenzo Somma, direttore del periodico *Altroconsumo Finanza*, che ha aperto un canale diretto via mail con i risparmiatori. Dalle loro segnalazioni emerge la grande pressione delle banche per collocare polizze e, più di recente, «certificate», che Somma descrive come «un derivato travestito da obbligazione». «Non si tratta di strumenti molto pericolosi» ag-

giunge «ma certamente sono cari e alla fine rendono meno di un titolo di Stato».

«**In genere i clienti che si rivolgono al mio studio**» rivela Letizia Vescovini, avvocato che tra l'altro cura gli interessi dei risparmiatori incappati nelle maggiori crisi bancarie, «lamentano la scarsa chiarezza con cui sono stati venduti prodotti che non offrono la garanzia del capitale, nonostante le promesse in tal senso del funzionario dell'istituto di credito. Oppure il collocamento di polizze che di fatto si sono rivelate dei meri prodotti finanziari».

Un copione che il giornalista di *Panorama* ha vissuto di persona, presentandosi come un potenziale cliente di

55 anni, lavoratore dipendente con due figli alle scuole medie e un capitale di 50 mila euro da investire con un orizzonte di cinque anni e una tolleranza al rischio piuttosto bassa: dopo la crisi del 2008 e gli alti e bassi dei mercati azionario e obbligazionario, il risparmiatore vorrebbe un prodotto che protegga il capitale, anche a costo di guadagnare poco.

Nelle prossime pagine trovate il resoconto dei colloqui avuti a Milano con sei banche, le Poste e le Generali, i relativi commenti di AdviseOnly e infine il voto assegnato a ogni proposta. «La cosa che colpisce nella prova effettuata da *Panorama*» sottolinea Raffaele Zenti, cofondatore di Virtual B (che possiede AdviseOnly.com) e responsabile del team di finanza



UNICREDIT

e data science, «è che, nonostante la normativa Mifid e un gran parlare ovunque di consulenza finanziaria sui giornali, in televisione, ai convegni, poi in pratica, sul terreno di gioco, l'enfasi è sui prodotti, non sui bisogni del cliente. Insomma è evidente che spesso la filosofia è: ci sono dei prodotti da "spingere" e al cliente si vendono quelli, punto».

Zenti non boccia a priori le polizze, ma con dei distinguo: «Se ci fosse l'esigenza di garanzia del capitale, i prodotti assicurativi sarebbero i migliori, dal punto di vista del cliente: diventano cattivi se i costi sono a livello di rapina, come accade in qualche caso, anche se non sempre. I prodotti assicurativi offrono anche alcuni benefici fiscali, oltre a impignorabilità e insequestrabilità. Ciò non giustifica però costi esagerati...» AdiverOnly, invece, avrebbe suggerito un portafoglio diversificato di Etf, ben più economici.

Poche delle banche interpellate hanno fatto riferimento alla Mifid (Markets in financial instruments directive), la normativa che impone agli intermediari una serie di regole per evitare di rifilare ai risparmiatori prodotti non adeguati al loro profilo di rischio. In particolare, la banca dovrebbe raccogliere, attraverso un questionario, le informazioni utili a valutare il grado di esperienza del cliente in materia di investimenti, la sua situazione finanziaria e i suoi obiettivi. E verificare che il servizio proposto corrisponda effettivamente agli obiettivi dichiarati dal risparmiatore e non lo esponga a rischi che non è in grado di comprendere o sopportare. Nel caso della nostra indagine la maggioranza dei funzionari non ne hanno fatto cenno: «Invece la profilazione Mifid è necessaria» dice Zenti «anche nell'ambito di un colloquio conoscitivo, una ricognizione come quella effettuata, ne va fatta necessariamente menzione».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

VOTO:  
4

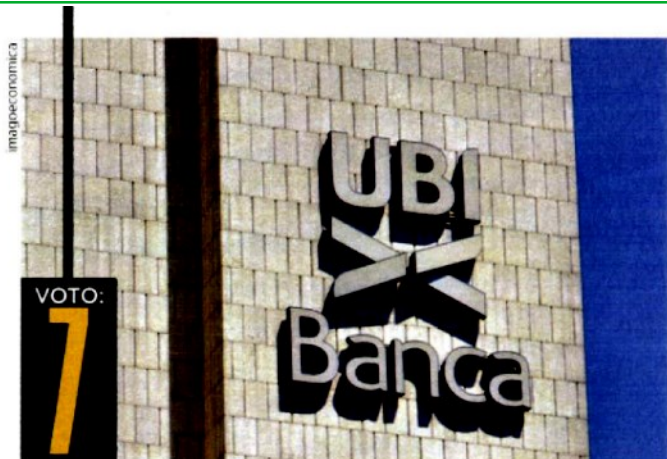
## LA PROPOSTA

La prima banca visitata è l'**Unicredit**. Dopo un'attesa di mezz'ora, una signora sorridente accoglie il potenziale cliente e risponde con gentilezza alle sue domande. Esordisce sconsigliando i titoli di Stato: «Coprono l'inflazione al pelo, per portare qualcosa a casa è meglio puntare un po' sull'azionario». In particolare, la funzionaria suggerisce di investire subito 10-15 mila euro in un Pir, «che offre l'esenzione della tassazione sul capital gain». I Pir sono piani individuali di risparmio introdotti della legge di bilancio 2017, creati come forma di investimento a medio termine per veicolare i risparmi verso le piccole e medie imprese. Ai risparmiatori viene garantita, se il programma è mantenuto per cinque anni e se vengono soddisfatte altre condizioni, l'assenza di tassazioni. Accanto al Pir, la dipendente dell'Unicredit consiglia di avviare un piano di accumulo in un fondo azionario, cioè un investimento a rate per «ridurre il rischio». In realtà si tratta di un prodotto assicurativo, **UniBonus Strategy**, che prevede versamenti ricorrenti annuali o mensili. Nessun accenno alla normativa Mifid. Successivamente, via mail, la funzionaria propone un Certificato di investimento a sette anni, emesso da Unicredit, con protezione al 100 per cento del capitale alla scadenza: legato all'indice Euro Stoxx dividend 30 (l'indice composto dalle 30 azioni che hanno il maggior rapporto tra dividendo e prezzo dell'azione) prevede cedole annuali crescenti a partire dal 4 per cento se alle date di valutazione il valore del certificato sarà superiore al valore dell'indice. «Sembra un po' macchinoso ma in realtà è più semplice di quanto si possa pensare: consideri che con i recenti storni delle Borse il valore dell'indice Euro Stoxx si è notevolmente ridotto, pertanto i margini di crescita sono decisamente più ampi, in sostanza non entriamo certo ai massimi».

## IL COMMENTO

Proporre il Pir, che è un concentrato di rischio Italia con sfumature di Europa, per oltre un quinto del portafoglio è a nostro parere eccessivo. Il secondo prodotto tirato in ballo, UniBonus Strategy, una unit-linked, sfiora sicuramente l'obiettivo temporale dichiarato dal cliente (cinque anni), come si vede dalla descrizione online che indica un orizzonte addirittura di 15 anni e in cui si sottolinea che «si sta per acquistare un prodotto che non è semplice e può essere di difficile comprensione». I costi associati a questo prodotto sono alti: 3,75 per cento su ciascun versamento (sia premio iniziale che premio ricorrente), spesa fissa annua di 24 euro, commissioni di gestione annue dall'1,6 al 2,2 per cento in base ai fondi scelti. Il terzo prodotto, un certificato protezione 100 per cento è uno strumento finanziario strutturato, ma che protegge il capitale. Ha durata di sette anni, più lunga di quella richiesta. I certificati hanno un rischio emittente, legato alla solvibilità della banca: in caso di insolvenza l'investitore sarà un mero creditore chirografario, cioè che non beneficerà di garanzia alcuna per la soddisfazione del proprio credito nei confronti dell'emittente. In generale, la proposta di Unicredit appare molto focalizzata nel piazzare i propri prodotti, più che a capire realmente il cliente e le sue esigenze.



**LA PROPOSTA**

Il funzionario che si occupa di investimenti riceve immediatamente il giornalista (in incognito) di *Panorama*. Premette che **Ubi Banca** è uno degli istituti più solidi del Paese, ma aggiunge che non può entrare troppo nei dettagli, perché il cliente dovrebbe prima compilare il modulo Mifid. Poi però si azzarda a consigliare una polizza assicurativa denominata **Aviva Twin**: «È una formula a capitale garantito sull'80 per cento del patrimonio investito, mentre il restante 20 per cento è in fondi bilanciati e azionari» spiega il bancario, che poi aggiunge: «Suggerirei di allungare l'investimento oltre i

cinque anni». In alternativa, propone un mix di obbligazioni e di titoli di Stato da definire nel dettaglio dopo l'apertura del conto presso la banca.

**IL COMMENTO**

La polizza multiramo, con una componente garantita e una a scelta, possibilmente bilanciata, potrebbe essere una soluzione ragionevole. La polizza ha costi piuttosto contenuti (che nel complesso con la partizione della quale si è parlato, sono inferiori al 2 per cento). Quanto alla seconda soluzione ventilata, il portafoglio obbligazionario, se ben costruito, potrebbe essere una buona soluzione per questo ipotetico cliente.

BANCO BPM

VOTO: 5

**LA PROPOSTA**

È il direttore della filiale **Bpm** ad accogliere nel suo ufficio il risparmiatore che non deve fare alcuna coda. Il funzionario va subito al sodo e consiglia di investire nella polizza **Beldomani Gold** del gruppo Vera vita (Cattolica): «È un po' come un fondo» spiega «ma in più ha la garanzia del capitale e una fiscalità più bassa. Dal quinto anno nessuna penale se si esce e in media ha reso tra il 2,5 e il 4 per cento all'anno». Il cliente replica che un titolo di Stato ha caratteristiche simili, cioè garanzia del capitale a scadenza e tasse basse e inoltre si pagano meno commissioni. Ma il direttore della filiale risponde che investire in un titolo di Stato espone a rischi maggiori, soprattutto se si deve vendere prima della scadenza.

**IL COMMENTO**

Inquietante che il direttore di filiale sia andato dritto sul prodotto, senza esitazione e senza cercare di capire meglio il cliente. La polizza **Beldomani Gold** è comunque da considerare, perché è semplice, adatta anche a investitori poco esperti e con bassa propensione al rischio, ha la garanzia sul capitale, un contenuto assicurativo (caso morte a vita intera) e costi modesti dopo il quarto anno. I rendimenti sono allineati con quelli dei titoli di Stato (Btp, che non sono affatto «risk-free», perché lo Stato italiano può fare default), ma c'è in più un contenuto assicurativo, il che è un vantaggio.

**BANCA POPOLARE DI SONDRIO**

VOTO:

10

**LA PROPOSTA**

L'istituto lombardo supera a pieni voti la prova sul campo, perché non dà consigli. Sembra un paradosso, ma il funzionario che rifiuta di fornire alcun tipo di consulenza senza prima aver fatto compilare al

cliente il lungo modulo Mifid, trasmette un'immagine di grande professionalità. Comunque, dopo parecchie insistenze, il bancario della Sondrio si limita a spiegare che l'ideale sarebbe investire i 50 mila euro in un

**portafoglio diversificato** tra fondi, Etf e titoli obbligazionari. E a domanda se non sia invece il caso di mettere tutti i soldi in un prodotto assicurativo, risponde che non lo consiglierebbe mai: «Assolutamente no, perché si violerebbe il princi-

pio della diversificazione del rischio».

**IL COMMENTO**

Il funzionario ha fatto ciò che doveva fare. Inoltre, spinto a fornire qualche idea, ha citato soluzioni di assoluto buon senso, da esplorare successivamente.



## BANCO DESIO

## LA PROPOSTA

Dopo una decina di minuti di attesa, l'esperto di investimenti del **Banco Desio** riceve il risparmiatore in una grande ed elegante sala. Non fa alcun cenno alla normativa Mifid e risolve il colloquio in modo sbrigativo: «Se lei cerca la sicurezza» dice, «può investire in un Btp a sette anni. Oppure, se accetta un po' di rischio, può acquistare un **fondo Arca**, o simile, di tipo bilanciato che versa una cedola periodica. Altrimenti potrebbe costruire un portafoglio diversificato formato da più titoli». Per definire i dettagli consiglia un nuovo incontro dopo l'apertura del conto.

## IL COMMENTO

**Non è positivo che non si sia accennato alla Mifid e che l'attenzione verso il cliente sia stata sbrigativa. Ma va anche riconosciuto che il funzionario ha chiaramente detto che serve un incontro dedicato. Le indicazioni date informalmente sono state un po' vaghe, il che in fondo è corretto. Quelle fornite nel complesso seguono il buon senso anche se non è vero che un Btp a sette anni sia privo di rischi.**

VOTO:

6



## LA PROPOSTA

Per incontrare il funzionario dedicato agli investimenti è stato necessario fissare un appuntamento. Al giorno stabilito il risparmiatore viene accolto da una giovane dipendente e dalla direttrice della filiale. Nessuna delle due cita la normativa Mifid. Il loro primo suggerimento è di diversificare i 50 mila euro in un paio di fondi di investimento. In particolare, la direttrice parla del fondo **Eurizon Equity Target** che, spiega, gradua gli acquisti in Borsa nel tempo in modo da ridurre i rischi e cogliere i momenti migliori del mercato. «Un'altra soluzione per proteggere il capitale» aggiunge «è il **Certificate Nikkei** collocato fino alla fine di gennaio che è agganciato all'andamento della Borsa di Tokyo. Dura sette anni e garantisce la restituzione dell'intero capitale e cedole crescenti nel tempo». Il potenziale investitore chiede se la banca offre anche soluzioni di tipo assicurativo e la dipendente della banca accenna anche alla possibilità di investire in una polizza, la **Prospettiva 2.0**: si tratta di una unit linked che permette di scegliere tra 23 fondi suddivisi in cinque diverse aree di gestione del capitale.

## IL COMMENTO

**Il fondo Eurizon Equity Target è in buona sostanza, un «impacchettamento» di un piano di accumulo azionario, con una buona diversificazione, innestato su una base a reddito fisso. Ha un orizzonte temporale grosso modo quinquennale e costi in linea con la media di mercato. Non è male, come idea. Peggio il secondo, il certificate sul Nikkei, che punta su una singola asset class (azioni nipponiche), con scarsa attenzione alla diversificazione, con durata sette anni e con tutti i problemi dei certificati, a cominciare dal rischio di credito dell'emittente. Infine, si è parlato di Prospettiva 2.0, unit linked a premio unico e a vita intera, piuttosto flessibile, ma con costi che possono andare dall'1,12 per cento (bassino) al 3,47 per cento (alto), in funzione dei fondi scelti. In generale, una proposta troppo focalizzata sui prodotti Intesa.**



**LA PROPOSTA**

Dopo aver fatto firmare al potenziale cliente un documento sulla privacy, il dipendente delle **Generali** presenta due possibili investimenti: il primo, in un'unica soluzione, è in **Generali One**, una polizza a gestione separata con capitale garantito. «Offre un interesse composto del 2 per cento e prevede una commissione d'ingresso del 3 per cento. All'uscita si paga una tassa sul guadagno del 18-19 per cento. Date le sue caratteristiche, è più sicura di un conto deposito». In alternativa, l'addetto propone la polizza **Generali Premium Abbinato**: «Ha una commissione d'ingresso più bassa, pari all'1 per cento, e prevede versamenti aggiuntivi in fondi azionari. Lei potrebbe investire subito 40 mila euro nella gestione separata e poi fare dei versamenti periodici nei fondi, in modo da spalmare i rischi nel tempo».

**IL COMMENTO**

**Nessun riferimento alla Mifid. Nessun approccio del consulente che metta al centro il cliente. Ci si focalizza solo sul vendere il prodotto. Per quanto riguarda Generali One, il costo non è esoso se il prodotto è detenuto cinque anni o più, ma nemmeno economico, e i rendimenti sono grosso modo in linea con quelli dei titoli di Stato italiani. Generali Premium Abbinato ha una durata raccomandata di 10 anni. Sul periodo quinquennale, secondo i documenti dell'emittente, il costo, a seconda dei fondi, oscilla tra il 4,7 e il 5,5 per cento annuo: un'enormità.**

**LA PROPOSTA**

Anche alle **Poste** è stato necessario fissare in anticipo l'incontro con il funzionario addetto agli investimenti: una giovane signora che ha iniziato la sua carriera come portaflettere. Al risparmiatore, che intende investire 50 mila euro su cinque anni con la massima prudenza, vengono proposte due soluzioni: la prima è la polizza **Postemultiscelta**, «una multiramo in cui il capitale va per l'80 per cento nella gestione separata (cioè un patrimonio separato da ogni altro patrimonio della compagnia: quindi, qualsiasi cosa succeda, nessuno potrà toccarlo) e il resto in un fondo bilanciato. Si può anche aumentare la parte investita nel fondo, se vuole più rischio» aggiunge la funzionaria. «I soldi destinati invece alla gestione separata sono garantiti al 100 per cento alla scadenza». La commissione di ingresso, aggiunge, sarebbe del 2 per cento, ma ora c'è una promozione ed è ridotta all'uno. Poi c'è una commissione dell'1,1 per cento sul rendimento della gestione separata e dell'1,25 per cento sulla quota investita nel fondo.

Per quanto riguarda il rendimento del prodotto la dipendente delle Poste non si sbilancia: «Un guadagno non è garantito, dipende dai mercati». La seconda soluzione è un altro prodotto assicurativo, **Postefuturoperte**, una polizza a gestione separata, «ancora più sicura», con commissione di ingresso del 3 per cento e capitale garantito. «E i buoni postali?» chiede il cliente. La signora risponde che «sì, ci sono anche quelli, con una tassazione conveniente, come quella dei Bot, del 12,5 per cento. Il rendimento dei buoni postali a sei anni è dell'1,5 per cento, ma a differenza dei Bot i buoni non sono quotati e il loro prezzo non può scendere». In altre parole, il capitale è garantito.

**IL COMMENTO**

**Postemultiscelta è una polizza multiramo, a basso rischio, costi piuttosto contenuti e orizzonte temporale consigliato quinquennale, con una modesta copertura assicurativa e rendimenti più o meno in linea con i Btp, un'idea tutto sommato difendibile. Il secondo prodotto (Postefuturoperte) è ancora più orientato al breve termine, ha prospettive di rendimento davvero modeste. I costi in assoluto non sono alti, ma lo diventano se paragonati alle prospettive di rendimento. I buoni postali sono un'idea basilica a basso costo e basso rendimento.**

**GENERALI**

VOTO:

**4**

VOTO:

**5,5**