

L'INCHIESTA

Risparmio tradito

→ SEGUE DALLA PAGINA 27

Nei fondi comuni i costi sono composti da varie voci: quelle non ricorrenti e visibili, costituite da oneri di ingresso e di uscita e quelle continuative, che non si vedono, ma che costantemente vengono sottratte alla fonte dal valore delle quote dei fondi. Quali? Le commissioni di gestione, le commissioni di negoziazione, della banca depositaria, i costi di stampa, legali, di certificazione e revisione, di pubblicazione, fiscali, di vigilanza e i bolli. Un piccolo mare di costi. Taciuti dai promotori. Non per disonestà, ma perché, magari, nessuno ti ha mai detto di farlo. E poi si deve pur vivere. Anche sconfinando nell'illegalità. La via più semplice spiega ancora il promotore anonimo è quella di truccare le carte. «Presi dal desiderio di arrivare al budget, pressati dai supervisori, i promotori compilano contratti che non esistono. Con firma falsa del cliente». In questo modo racimolano premi di produzione, acquisiscono status. «Al cliente dici semplicemente che le carte che arrivano a casa sono degli sbagli dell'azienda». E si va avanti, svuotandogli il conto. «Se poi questo decide di rientrare dall'investimento - dice l'avvocato Mauro Panattoni che a Montecatini Terme difende alcuni truffati - il promotore chiude la sua posizione con i soldi di un altro». E la giostra riparte. E se vieni scoperto pazienza. I clienti non rivedono un euro, se non una piccola percentuale dopo anni di contenzioso con la banca, e il promotore al massimo prende due mesi con la condizionale. Come è successo a Fabio Meucci, l'aspirante "highlander". ♦

Truffatori

Nel 2008 la Consob ha radiato 46 promotori

Quanti sono i promotori finanziari colti con le mani nel sacco? Secondo i dati forniti dalla Consob sarebbe nel. La Commissione che vigila sulle aziende di Borsa ha fatto notare come l'anno scorso ne sono stati beccati 46 a fronte di centinaia di segnalazioni. Il numero è in netto calo rispetto a quello dell'anno precedente, circa 64. La ragione, secondo Consob, sta anche nell'adozione di una diversa normativa, più stringente, che le società che operano nel settore hanno deciso di adottare proprio sotto la spinta della stessa Commissione. Una sorta di "autoregolamentazione" che se non mette al riparo da imbrogli in qualche modo li dovrebbe limitare.

Inoltre Consob rivendica anche interventi per quello che riguarda la selezione dei promotori. Per accedere alla professione bisogna aver superato una prova valutativa su materie giuridiche ed economiche (come diritto del mercato finanziario o nozioni di diritto privato e di diritto commerciale). L'esame è svolto dall'Anasf, l'associazione di categoria, ma su una piattaforma tecnologica fornita e regolata dalla Consob stessa. Nella sessione di marzo, l'ultima, in sostanza sono stati respinti tra il 75 e l'80% dei candidati.

La storia di Daniele Rossi, ex promotore

«La laurea? Un disturbo Ti lima le vendite»

Il vero problema di Daniele Rossi è stato ottenere la laurea in Economia. «La laurea è quasi un disturbo. Sapere troppo è d'intralcio. Se hai una coscienza, ti lima le vendite». Se hai una coscienza. Daniele, che oggi ha 35 anni e vive a Guastalla in provincia di Piacenza, il pezzo di carta, un tempo sogno di ogni genitore, ce l'aveva a 25 anni. «Tre giorni dopo avevo anche il lavoro». Bello e promettente: promotore finanziario alla Mediolanum. «Una grande scuola di vita. Che ti forma. Tanti manager di quella banca vengono proprio dall'esperienza di promotore». Lo stesso fondatore del gruppo, Ennio Doris, è stato a sua volta promotore finanziario. Uno dei primi in Italia. «Sei in grado di auto gestirti, fai un bel lavoro di gruppo» ma sei in conflitto di interessi. «Devi vendere prodotti finanziari al tuo cliente che ti sono imposti dalla casa madre. Con strumenti forniti proprio da lei». E quindi prima di tutto devi trovare una soluzione che sia in grado di soddisfare l'azienda, e poi se sei bravo il cliente.

Il tutto inizia con la consegna del prospetto informativo del prodotto, fondo, assicurazione che sia. È il foglio che dovrebbe elencare tutti i costi. E così è. «Non tutti però leggono quello che c'è scritto. Un po' per i caratteri minuscoli, un po' per l'italiano tecnico, non digeribile da tutti». Per questo dovrebbe servire il promotore. Che avrebbe l'obbligo di sottolineare tutte le voci presenti. «Ma questo non si fa mai. Rischi di non vendere. Io la chiamo omertà comunicazionale». Che ap-

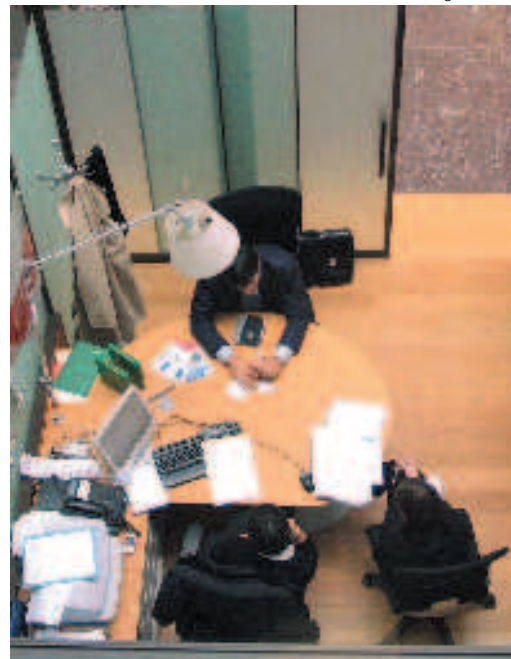
«Omertà comunicazionale»

Chi offre un contratto avrebbe l'obbligo di evidenziare tutte le voci presenti. Ma non lo fa

partiene al codice genetico di ogni promotore finanziario. D'altronde anche i corsi di formazione e il costante aggiornamento che sim o banche, in questo caso Mediolanum, fanno è finalizzata «a evidenziare l'aspetto commerciale». Nel citato prospetto informativo sono ben segnalati, «come vuole la legge» i costi di ingresso e di uscita, «ma non quelli che vengono sottratti indirettamente dai fondi».

Anche Daniele, che pure aveva studiato economia, ci ha messo un po' di tempo per capirlo «cir-

Foto di M. Viegli/Emblema



Il promotore di una banca

ca due anni». Nel frattempo aveva allargato il suo raggio d'azione a 150 clienti, tra questi amici e parenti. «Ho convinto mia sorella e quelli che mi stavano accanto a sottoscrivere forme di previdenza complementare o polizze assicurative proprio perché ero io che per primo credevo nella bontà di quello che facevo». Prodotti però costosi. «Più sono cari per il cliente più sono remunerativi per il promotore». Come i piani di accumulo su polizze o fondi comuni e piani previdenziali. Le due parti viaggiano su binari paralleli. «L'illusione è che gli interessi di entrambi possano coincidere, ma non è così».

E quando «cominci a renderti conto che quello che vendi non è così buono, allora ti freni». E, anche se sei bravo, non vendi più come un tempo. Fino a quando non prendi la decisione finale. «È stato all'inizio del 2004. Decisi di vederci veramente chiaro» e di seguire un corso per consulenti finanziari indipendenti a Bergamo. Da allora si è messo in proprio. «Di clienti ne ho 25. Non sono ricchissimo ma non importa. Dormo sonni tranquilli. So di lavorare in maniera onesta».

RO.RO.