

Quando la banca fa la furba

di Daniela Fabbri e Edmondo Rho



Una giornalista si finge cliente e vuole investire 50 mila euro mantenendo il capitale. La soluzione? Semplice: un'obbligazione e un Etf. Guardate invece quali prodotti, cari e inefficienti, propongono allo sportello.

Perdono il pelo ma non il vizio. Saranno anche diventate più trasparenti, ma quando si tratta di vendere un prodotto che fa più gli interessi di casa che quelli del cliente, le banche non si smentiscono. **E continuano a piazzare ai risparmiatori soluzioni molto più care rispetto a quanto offerto dal mercato.** Come dimostra l'indagine sul campo condotta da *Panorama*: una giornalista si è presentata in cinque istituti chiedendo di investire 50 mila euro con la garanzia di mantenere il capitale in 5 anni. *Panorama* ha fatto poi analizzare le offerte delle banche da una società di analisi indipendente, la No Risk che ha esaminato i prospetti informativi e gli altri documenti consegnati allo sportello.

Risultato? Le soluzioni proposte, come si vede nelle schede delle pagine successive, spesso sono poco efficienti. **Le banche, va detto, non propongono più ai clienti investimenti ad alto rischio come le obbligazioni di Argentina, Cipro o Parmalat. Ma spesso offrono prodotti assicurativi molto costosi e assolutamente non adatti alle esigenze del cliente.** E nessuna propone la soluzione migliore, quella elaborata dalla No Risk: un semplice abbinamento tra obbligazioni zero coupon, cioè senza cedole (come i Bot) con scadenza tra cinque anni, e un Etf azionario globale, cioè uno strumento finanziario che replica l'andamento delle borse mondiali. Una scelta che costa 435 euro al massimo in cinque anni, mentre le commissioni più o meno nascoste nei prodotti offerti allo sportello superano anche i 4 mila euro.

La nostra soluzione si articola su tre ipotesi. La prima, con tutti i 50 mila euro investiti nell'obbligazione, garantisce il capitale e in più dà un rendimento certo in cinque anni del 22 per cento lordo. Nella seconda ipotesi (81,6 per cento investiti nell'obbligazione e 18,4 per cento nell'Etf) il capitale è garantito a scadenza anche nel caso di un crollo delle borse. Se invece i mercati azionari salissero del 50 per cento in cinque anni, il guadagno finale è pari al 29 per cento. Anche nella terza ipotesi (69,1 per cento dei soldi nell'obbligazione e 30,9 nell'Etf) il capitale è garantito a scadenza se le borse non perdono più del 50 per cento, mentre in caso di rialzo del 50 per cento il guadagno finale è pari in cinque anni al 33,5 per cento lordo. In sintesi, con questi due prodotti facilmente acquistabili in banca, il risparmiatore riesce a garantirsi la protezione del capitale ed eventualmente anche un buon guadagno.

BancoPosta

- **Prodotto:** «Bancoposta cento più», fondo flessibile.
- **Caratteristiche:** garantito **102%** del capitale dopo 5 anni.
- **Costi:** **2.900 euro** in 5 anni, tra commissione di sottoscrizione del **2%**, di gestione dello **0,7%** annuo e di garanzia dello **0,06%** annuo
- **Giudizio:** il capitale è garantito a 5 anni ma potrebbe rendere poco se le scelte di gestione saranno troppo conservative.

Banca Intesa

IL FONDO GARANTITO

- **Prodotto:** «Intesa garanzia attiva», fondo flessibile.
- **Caratteristiche:** garantito **100%** del capitale dopo 5 anni.
- **Costi:** **3.250 euro** in 5 anni, tra commissione di gestione (1,15% annuo) e di garanzia (0,15%).
- **Giudizio:** consegnato un prospetto non completo (mancano parti su costi del fondo) **il capitale è garantito** a 5 anni ma potrebbe rendere poco se le scelte di gestione saranno troppo conservative, inoltre costa di più dell'analogo fondo venduto da Bancoposta.

LA PRIMA POLIZZA

- **Prodotto:** «Intesa Mistral», assicurazione vita index linked.
- **Caratteristiche:** obbligazione strutturata del Banco Santander che investe in strumenti finanziari derivati, il capitale potrebbe non essere garantito.
- **Costi:** **4.300 euro**, caricamento implicito pari all'8,6% del totale (costo annuo 1,07%).
- **Giudizio:** dura 8 anni e non 5, il capitale non è garantito integralmente. Prodotto costoso, non risponde alle esigenze dell'investimento.

LA SECONDA POLIZZA

- **Prodotto:** «Grand Prix», assicurazione vita index linked.
- **Caratteristiche:** obbligazione strutturata di Mediobanca che investe in strumenti derivati, il capitale potrebbe non essere garantito.
- **Costi:** **4.275 euro**, caricamento implicito pari all'8,55% del totale (costo annuo 1,06%).
- **Giudizio:** dura 8 anni e non 5, il capitale non è garantito integralmente. Prodotto costoso, non risponde alle esigenze dell'investimento.

Sanpaolo Imi

- **Prodotto:** «Strategia dinamica», 4^a emissione.
- **Caratteristiche:** obbligazione strutturata di Banca Imi, durata 5 anni e rendimento garantito dell'1,03% annuo.
- **Costi:** da un minimo di **3.900 euro** a un massimo di **6.400 euro** in 5 anni tra commissioni di gestione del prodotto (0,76% annuo) e dei fondi utilizzati (dallo 0,8% all'1,8% annuo).
- **Giudizio:** soluzione chiavi in mano che risponde alle esigenze descritte dal cliente. Scommette sul rialzo dei mercati azionari (se dovessero crescere non esiste limite al potenziale guadagno, se dovesse andare male è come aver comprato un'obbligazione). Il prodotto però è un po' caro.

Che cosa propongono invece gli sportelli milanesi di quattro banche (Monte dei Paschi, Unicredito, Intesa, San Paolo) e delle Poste? La nostra finta cliente (insegnante quarantenne sposata con figli, marito dirigente, stipendio medio) ha chiesto di investire un'eredità di 50 mila euro per dare tra cinque anni un capitale rivalutato alla figlia, oggi quattordicenne. Ecco una breve cronaca del viaggio fra gli sportelli (ovviamente, senza pretesa di scientificità) e il commento alle proposte delle banche.

Bancoposta.

Agli sportelli delle poste c'è ancora poca dimestichezza con i prodotti finanziari. L'operatore non si distrae con facilità fra le proposte di investimento e fatica a spiegarne il contenuto. Però alla fine fornisce il prospetto di un fondo di investimento che garantisce in effetti il capitale dopo cinque anni. Peccato che le commissioni di sottoscrizione siano del 2 per cento, cioè mille euro su 50 mila, per un servizio poco professionale.

Banca Intesa.

Il direttore della filiale, gentile e disponibile, propone delle polizze a capitale garantito lasciando però aperta la porta anche a un investimento in fondi. Ha qualche problema a trovare i prospetti informativi: nell'attesa ci presenta qualche prodotto per la figlia quattordicenne, come il bancomat e una piccola polizza ad accumulo per premiare i successi scolastici. Per quanto riguarda le soluzioni proposte, dall'analisi di No Risk emerge che le polizze sono del tutto inadeguate: solo il fondo di Intesa risponde alle esigenze dell'investimento, ma è più caro dell'analogo prodotto delle Poste.

San Paolo.

Anche qui il potenziale cliente viene accolto dal direttore. Sembra competente, con le idee chiare. Offre una soluzione d'investimento unica, che garantirà non soltanto il mantenimento del capitale ma anche un certo guadagno. L'analisi di No Risk conferma la sensazione: l'investimento è efficace per raggiungere l'obiettivo, anche se i costi sono un po' troppo alti.

Unicredito.

Il responsabile di filiale accompagna la potenziale cliente dall'impiegata che si occupa della clientela privata. E la signora consiglia un investimento in fondi, perché «cinque anni sono un periodo lungo e se non si cerca un prodotto minimamente dinamico...». Qualche problema in più per i prospetti informativi: non per cattiva disponibilità ma per la difficoltà a orientarsi nel sistema informatico e trovare il modello giusto. Alla fine viene consegnato un prospetto del fondo proposto. Ma in realtà si tratta di una polizza vita con all'interno una gestione in fondi assicurativi che non garantisce il capitale.

Monte dei Paschi.

È direttamente il direttore a ricevere la cliente. Ascolta con attenzione la richiesta e fa una premessa: con i clienti che non conosce preferisce non sbilanciarsi in investimenti più a rischio. Propone quindi delle obbligazioni o un prodotto assicurativo a capitale garantito. Consigliava anche una diversificazione dell'investimento, magari con una parte (minima) da posizionare in un fondo più dinamico. Nessun problema a fornire i prospetti informativi. In realtà, le obbligazioni proposte sono meno convenienti dei titoli di Stato con la stessa durata. Mentre tra le due polizze, solo una ha un rendimento garantito dell'1,75 per cento annuo: la metà dell'obbligazione zero coupon consigliata da No Risk (3,57).

UniCredito Italiano

- **Prodotto:** «Uniplan», assicurazione vita unit linked di Creditrasvita.
- **Caratteristiche:** durata non predefinita, polizza che investe in quote di fondi assicurativi.
- **Costi:** da un minimo di **3.899 euro** a un massimo di **5.899 euro** in 5 anni tra caricamento del prodotto (3,75% dell'importo versato + 24 euro fissi) e commissioni dei fondi utilizzati (dallo 0,8% all'1,6% annuo).
- **Giudizio:** è sostanzialmente una gestione in fondi vestita da polizza vita, **il capitale non è garantito** e il sottoscrittore ci rimette molto in caso di uscita anticipata: la penale va dal 16,5% nel primo anno al 7,5% nel terzo, al 2% nel quinto.

Monte Dei Paschi di Siena

PRIMA OBBLIGAZIONE

- **Prodotto:** obbligazione a tasso fisso con scadenza febbraio **2009**.
- **Caratteristiche:** capitale garantito, tasso 2,6% lordo annuo, obbligazione non quotata su listini ufficiali con rating «A+».
- **Costi:** non dichiarati, minor guadagno in tre anni di **1.125 euro** rispetto a investimento in Btp.
- **Giudizio:** troppo breve la durata, prodotto comunque inefficiente perché rende meno di un titolo di Stato (Btp) con le stesse caratteristiche, che dà il 3,35% lordo.

SECONDA OBBLIGAZIONE

- **Prodotto:** obbligazione strutturata «step up callable» con scadenza marzo 2012.
- **Caratteristiche:** durata 6 anni, cedole crescenti dal 2,8% al 4%, facoltà di rimborso anticipato dopo 18 mesi, obbligazione non quotata su listini ufficiali con rating A+.
- **Costi:** 345 euro dichiarati come costo di costruzione del prodotto, nella migliore delle ipotesi c'è un minor guadagno in sei anni di **665 euro** rispetto a investimento in Btp.
- **Giudizio:** durata più lunga, 6 anni, ma con possibilità per la banca di rimborsarla dopo un anno e mezzo e poi ogni sei mesi se i tassi dovessero scendere. Prodotto comunque inefficiente perché rende da un minimo del 2,87% a un massimo del 3,38% mentre i tassi sulla stessa durata sono pari al 3,6% con un titolo di Stato (Btp).

PRIMA POLIZZA

- **Prodotto:** «Tb growth super 4 più 47», assicurazione vita index linked.
- **Caratteristiche:** durata 6 anni, il capitale potrebbe non essere tutto garantito, prestazioni legate a un parametro che dipende dall'andamento dei titoli azionari internazionali.
- **Costi:** **3.237 euro** di caricamento implicito pari al 6,475% totale (costo annuo 1,08%).
- **Giudizio:** dura 6 anni e non 5, il capitale non è garantito integralmente. Il prodotto è costoso e non risponde a esigenze di investimento. È un'obbligazione strutturata vestita da polizza vita e la crescita dei valori azionari non si rispecchia integralmente nel patrimonio investito.

SECONDA POLIZZA

- **Prodotto:** «Bussola investire», assicurazione vita con partecipazione agli utili.
 - **Caratteristiche:** durata 20 anni, ma con possibilità di uscire dopo 5 anni. Il capitale potrebbe non essere tutto garantito, prestazioni legate a un parametro che dipende dall'andamento dei titoli azionari internazionali.
 - **Costi:** **4.075 euro** in 5 anni, equivalenti al costo annuo dell'1,63%.
 - **Giudizio:** è in sostanza una **gestione molto costosa in obbligazioni**.
- Il minimo garantito fa sì che con i tassi bassi le scelte siano necessariamente conservative.