



LA SPORTA

Il rifiuto a produrre e consumare l'infelicità del mondo

La Comunità della Sporta, Via L. da Vinci 35 - Lecco
tel. 0341.287691 renzo59@tiscali.it

“PATTICHIARI” (molto strombazzati) MA POCO CHIARI

Ha riscosso un certo successo l'iniziativa “PattiChiari” www.pattichiari.it voluta dai vertici del settore bancario per una maggiore trasparenza e un miglior servizio a favore di tutti i clienti” ma qualcosa da dire credo che ci sia.

Vi spiego le mie perplessità sull'iniziativa “pattichiari”.

E' una campagna nata dalle banche – tramite la loro associazione di categoria ABI – ufficialmente il 15 ottobre 2003. Ma ci stavano lavorando dalla fine del 2000.

Nel 2003 stava per scoppiare il caso Parmalat ed aveva appena finito l'eco Argentina, Cirio e My Way/4 You. Non è questione di coincidenze ma prima di quella data le banche cosa vendevano?

Il progetto completo si chiama “Patti chiari le banche cambiano” questo vuol dire 2 cose: prima erano ben diverse (ma non ce l'hanno mai detto, anzi) ed ora cosa è cambiata la comunicazione od i prodotti?

Non credo sia una differenza di poco conto.

Perchè se cambia il modo di dire le cose ha un peso; se cambiano i prodotti che vendono il peso è un altro.

Ma entriamo nel merito partendo come esempio dai casi d'insolvenza sopracitati:

Molte persone si rivolgono alle associazioni di consumatori (che dovrebbero prestare servizio *pro bonis* almeno fino ai sperati rimborsi) perché vittime di casi d' insolvenza (ArgentinaCirio, Parmalat...).

Ma il problema è ben più grave e riguarda soprattutto gli oltre 8.000.000 di clienti del risparmio gestito e della previdenza integrativa.

Tenuti buoni da un giornalismo economico regolarmente al servizio di banche, fondi comuni e assicurazioni, i risparmiatori italiani continuano a rimetterci una valanga di soldi.

Molti più di quanti ne siano andati in fumo appunto con Argentina, Cirio e Parmalat.

E nel merito di Pattichiari – certificato o meno.

Il 1° prodotto di “pattichiari” è: IL PROGETTO FARO

Non credo che – quello che ti dice dov'è il bancomat più vicino – sia uno di quei servizi che cambia la vita. Anche perchè ci sono – ormai – decine di banche nel raggio di 100 metri.

E non credo proprio che per risparmiare i 2€ di commissione del prelievo su altri sportelli non della propria banca uno si fa anche dei chilometri per trovare proprio lo sportello di un'altra filiale.

Quindi su Faro possiamo convenire di dire alle banche di manifestare meno entusiasmo?

Il 2° prodotto di “pattichiari” è: OBBLIGAZIONI A BASSO RISCHIO

partito un mese dopo – il 15 novembre 2003 – qui bisogna dire due cose a tutela e chiarezza dei risparmiatori.

La prima un poco più tecnica:

La tabella indicativa di questi titoli è sempre stata fin dall'inizio piena di assurdità, di evidenti carenze e di errori d'impostazione che non si sa dove cominciare e ancor meno quando finire.

Pur con vari limiti Piazza Affari, in sintonia con l'organo di controllo, cerca di rendere più trasparente il mercato mobiliare italiano inserendo nel listino il maggior numero di titoli. Fino a pochi mesi fa – cioè nel periodo che dovrebbe aver comportato da parte delle banche la presentazione di questi alla clientela cosa faceva Patti Chiari?

Delle 66 obbligazioni italiane che consigliava 63 erano quotate in Lussemburgo, 2 a Londra e una sola nella borsa italiana, dove per altro sono trattate oltre 400 emissioni.

Imi 7,1% 2006. Questo era l'unico prestito, non dello stato, quotato in Italia e compreso nell'elenco nei circa 900 titoli di Patti Chiari. Perché non ce n'era nessuno altro dello stesso San Paolo Imi? Mistero. Perché nessuno della Banca Intesa? Eppure le sue sono obbligazioni a prova di bomba. È infatti totalmente escluso che fallisca visto che in tal caso andrebbe all'asta il 27% delle azioni della Banca d'Italia (che noi crediamo pubblica invece è una SpA in mano alle banche) che essa possiede. Il che è impensabile.

Oggi (06 novembre) ci sono 1301 Titoli nella lista di cui solo 218 da emittenti Italiani e nelle obbligazioni non dello Stato solo 2 sono emesse in Italia, quella sopra indicata e una dell'Unicredit scadenza 2011.

Le altre prevalentemente in Lussemburgo. Che oltre ad essere un paradiso fiscale – dove si nascondono i soldi – come ben risaputo è il luogo della quasi totalità delle obbligazioni Parmalat.

L'elenco, disponibile su Internet nel sito www.pattichiari.it, comprenderebbe «solo i titoli più semplici e meno rischiosi per un risparmiatore italiano». Peccato che non sia vero. Mancava il più sicuro titolo del Tesoro, ovvero il Btp 1,65% 15-9-2003/08 indicizzato all'inflazione.

In compenso facevano bella mostra di sé le americane Cit Group Inc. 5,5% 2005 che vantano oscillazioni degne di junk bond, ovvero titoli spazzatura.

Quanto poi a semplicità, io sarò rozzo ma non mi sembrano il colmo della semplicità le islandesi Kaupthing Bunadarbanki floater 2007 o le neozelandesi Fonterra CoOperative 5,25% 2007 e decine di altre emissioni simili. Viene il dubbio che siano stati messi nell'elenco i fondi di magazzino.

Per le trappole fiscali bastava andare alla lista che riportava due Buoni del Tesoro Poliennali (Btp), entrambi con rimborso il 1-2-2006 e di per sé con lo stesso rendimento lordo, senza dire una cosa fondamentale per un risparmiatore privato. Infatti solo il Btp al 2,75% renderà comunque a scadenza circa il 2,1% netto, mentre ciò non vale per quello al 9,5%. Quotava infatti (qualche mese fa appunto) intorno ai 114 euro e quindi bisogna che uno riesca a recuperare nel febbraio 2006 il credito d'imposta sulla perdita in conto capitale. Cosa tutt'altro che scontata

Che senso aveva e ha proporre poi obbligazioni estere con meno di un mese di vita?

Attualmente il rendimento ottenibile per un periodo così breve è inferiore allo 0,10% e anche coi Bot è impossibile starci dentro. Perché allora a metà gennaio Patti Chiari consiglia titoli come le Bayerische Hypo und Vereinsbank 2,25% 1-2-2004 quotate in Germania o le Natexis 8% 8-2-2004 quotate in Francia? Con titoli simili le commissioni per un privato si mangiano più degli interessi. Il che significa un'operazione in netta perdita (per l'investitore, ma ovviamente vantaggiosa per la banca).

In realtà è tutta l'impostazione che è sbagliata e questo è veramente preoccupante. Patti Chiari viene infatti presentato come «un progetto cui hanno aderito tutte le maggiori banche italiane e che ha richiesto tre anni di lavoro».

Ma se una gravidanza di trentasei mesi partorisce questo prodotto così deficitario, allora è meglio che i dirigenti del San Paolo Imi, della Banca Intesa, della Banca Unicredit si occupino di altro. E una raddrizzata dovrebbero anche darsela quelle associazioni di consumatori che mettono i loro bollini di qualità su tali capolavori.

Il secondo aspetto di questo progetto “Obbligazione a basso rischio” è però un altro che potete verificare domandando a quasi tutti i clienti risparmiatori/investitori delle banche o direttamente provando voi.

Nessuno comunque vi farà vedere questa lista e tantomeno vi proporrà mai questi titoli in elenco.

(E non per il bene dei clienti)

Perché di regola i titoli emessi da molte banche sulla piazza non rientrano in quei parametri.

Per prima cosa perché molte obbligazioni bancarie non sono quotate e quindi non possono entrare lì dentro; poi perché – e conseguentemente – la banca non ha quasi nessun interesse a vendere quei prodotti nella lista perché non sono cosiddetti per loro “prioritari”, avendo poche commissioni in confronto ad altri, poco “up front” (ritorno/guadagno immediato per la banca).

E siccome i bancari delle filiali sono quotidianamente – (sottolineo quotidianamente) pressati per raggiungere i budget di redditività e di vendita vedrete che vi proporranno: Fondi comuni (con commissioni di ingresso) polizze index – linked index (con rendimento legato a fondi od a titoli azionari), obbligazioni della banca preferibilmente (per loro) strutturate, gestioni patrimoniali ecc. Mai titoli di stato o fondi ETF (fondi con cosiddetta gestione passiva, copiano pari pari gli indici di riferimento – per esempio il mib30 -, ed hanno bassissime commissioni per il cliente e di regola hanno reso di più).

Il 3° prodotto di “pattichiari” è: OBBLIGAZIONI STRUTTURATE

ed anche qui viene il bello.

Alzi la mano chi sa che cosa sono e soprattutto come sono costruite.

Anche di chi le ha sottoscritte.

Il più delle volte questi prodotti rendono meno dei Titoli di Stato, hanno più vincoli ed in caso di vendita anticipata son dolori, nonché hanno commissioni molto pesanti.

Se trovate un esperto indipendente se è serio vi dirà, “se ve li offrono, non comprateli”

Perché per le banche è come l’uovo di Colombo. Con le obbligazioni strutturate si incassano commissioni elevate, senza alcun rischio che, al contrario, paga il risparmiatore e si finanzia la raccolta per il fabbisogno di mezzi freschi a un costo più basso rispetto a quelli del mercato. Cosa chiedere di più (se foste una banca) a un prodotto finanziario?

C’erano in emissione alcuni titoli che erano legati alla performance del mib30 – l’indice dei 30 maggiori titoli quotati alla borsa di milano -garantivano il 50% dell’apprezzamento del titolo. Peccato che non si specificava che questo accadimento poteva verificarsi solo in una percentuale valutabile sotto il 2% dei casi.

Mi domando perché un investitore dovrebbe comprare per esempio il titolo Buono fruttifero postale strutturato emesso aprile 2004 scadenza 2011 con la performance sottostante legata all’indice DJ eurostoxx 50 con premio a scadenza del 10% (il sottostante è un indice, - come in questo caso - un titolo, un tasso da quale dipende il valore finale del premio a scadenza) che renderà alla scadenza 2011, certamente meno del Btp con scadenza agosto 2011 (e questa soluzione e rendimento era, ovviamente esplicitabile nel momento della scelta).

Questo vale anche per il bond strutturato di Banca Intesa Golden Goal 2009 del marzo 2004 che fa fatica a restare appetibile con l’analogia scadenza di BTP.

Ma il discorso vale in generale, ovviamente e necessariamente, qui non si sta dicendo e non si vuole dire che una banca è meglio di quell’altra. Non è compito nostro e non è il nostro intento.

Negli ultimi anni l’interesse degli investitori per i prodotti strutturati è costantemente aumentato, spinto dall’andamento sfavorevole delle borse e dal ribasso dei tassi di mercato. Di recente, anche gli organi ufficiali di controllo si sono accorti delle asimmetrie informative esistenti tra i collocatori di prodotti obbligazionari complessi e i sottoscrittori (investitori non professionisti).

Come abbiamo sostenuto, grazie a questi strumenti, gli emittenti sono in grado di indebitarsi a tassi più bassi rispetto a quelli correnti di mercato.

Sono apparse evidenti alcune perplessità sul valore effettivo dei prodotti collocati (e sul prezzo d'acquisto/sottoscrizione) e su quali siano i reali vantaggi per i sottoscrittori.

Dietro nomi complessi ed esotici, spesso si nascondono strumenti semplici o complessi il cui valore non sempre è facilmente identificabile.

Facciamo un esempio in positivo: perchè io devo comprare un titolo strutturato che mi garantisce sì il capitale (alla scadenza) ma per averlo debbo pagare (stra)caro (di media il 3-4%) lo strumento finanziario a causa del derivato sottostante? Perchè non c'è alternativa direbbe qualcuno un poco furbetto e poco disinteressato, se voglio la garanzia del capitale e sperare anche in qualcosa in più....

Ed invece non è vero posso costruirlo da solo il mio bel strutturato senza pagare alla banca tutti quei soldi ed avere anche – a volte – la possibilità di non essere vincolato per anni.

Non serve un ingegnere finanziario.

Esempio:

Ho da investire 100 bene prendo (almeno) 85 di questi soldi e compro un BTP - o uno zero coupon (titolo che come il bot mi sottrae dalla spesa del titolo già gli interessi che percepirò) a tasso fisso al 3,% e che dura 5 anni, così da prendere circa il 15% di interessi certi.

Ed i restanti soldi non ancora investiti dei 100 iniziali e cioè 15 – guarda caso (ma non è un caso) proprio come l'interesse che prendo dall'obbligazione li metto proprio se voglio sperare in una rendita in un fondo (ETF è meno caro) azionario o anche in una o più azioni. Se questo fondo (o quest'azione) vanno male – diciamo scompaiono dal mercato io comunque non ho perso un soldo. Se non si alzano ne si abbassano di un soldo guadagno l'interesse del BTP se si alzano io porto a casa il guadagno aggiunto a quello del BTP, ma vantaggio non di poco conto io posso ogni volta che voglio ritirare questo guadagno e disinvestire senza correre pericoli. A costi e vincoli meno gravosi dello strutturato proposto dalla banca.

Il 4° prodotto di “pattichiari” è: CRITERI DI VALUTAZIONE DELLE CAPACITA' DI CREDITO

partito il 15 dicembre 2003.

Mi limito a invitarvi a chiedere alla PMI che tipo di riscontro hanno avuto e se per caso le banche gli hanno fatto sottoscrivere - o proposto – gli strumenti derivati a copertura del rischio cambio o tasso. Basti dire che questi prodotti sono stati al causa di una perdita per le PMI di circa 1 miliardo di Euro complessivi stando addirittura a il Sole24ore che non ah lesinato critiche.

Il 5° prodotto di “pattichiari” è: “CONTI CORRENTI A CONFRONTO”

partito il 15 gennaio 2004

Come faccio io potenziale cliente di una banca a scegliere il conto corrente a me più conveniente tra le banche del mio paese?

Con questi Pattichiari l'operatore della banca mi mette nelle condizioni di fare una comparazione o la debbo (e posso) fare da solo? L'operatore che non ha il conto migliore - ammesso che conosca quello della concorrenza non me lo farà vedere o mi farà vedere quello che vuole lui, altrimenti i budget assegnatigli dalla direzione della sua banca non li raggiungerà mai.

Posso, in maniera autonoma, fare questa ricerca in internet – se ho internet e quanti lo hanno? – e se non mi lascio distrarre da 90 voci che compongono la comparazione – così che se riesco a tirare fuori un ragno dal buco perdo giornate intere.

Potrei fare la spola nelle banche e chiedere “i fogli informativi della trasparenza” sperando che dopo che ho fatto la scelta ed abbia aperto il conto la banca non mi cambi le condizioni....

Il 6° prodotto di “pattichiari” è: SERVIZIO BANCARIO DI BASE

partito il 15 febbraio 2004 - che come per le motivazioni sopra e cioè quelle riferite al budget che le direzioni delle banche impongono alle filiali – budget di redditività – questi conti sono proposti forse solo il giorno di Natale (quando si è tutti più buoni- ma le banche sono chiuse)

Il 7° prodotto di “pattichiari” è: TEMPI MEDI DI RISPOSTA SUL CREDITO ALLA PMI

partito il 15 marzo – consiste nel conoscere in anticipo il numero di giorni che mediamente una banca impiega per dare una risposta su un prestito, per importo e area geografica. Con la possibilità per il cliente di mettere a confronto la velocità di risposta dei diversi istituti in relazione alle proprie esigenze specifiche. Siccome le differenze in genere non sono amplissime e che ormai tranne per i mutui – i prestiti le banche li concedono solo dopo che hai da qualche tempo aperto il conto difficilmente cambi banca per una settimana o giù di lì di differenza dei tempi di erogazione.

E poi oggi provate ad andare in una banca a chiedere i tempi che impiegano a darvi il prestito; al bancario si alzano 25 non una antenna di allarme, sempre che non si appoggi a qualche finanziaria che allora si accolla lei il rischio cliente – nel caso non pagasse - ma i prestiti al consumo, quelli concessi oggi dalle finanziarie, guardate il tasso, ma non il TAN (il tasso annuo netto) ma il più famigerato TAEG (quello annuo EFFETTIVO globale) che è il più delle volte a 2 cifre. Poi ci credo che mi chiedono le garanzie.

L' 8° e ultimo prodotto di “pattichiari” è: TEMPI CERTI DI DISPONIBILITA' DELLE SOMME VERSATE CON ASSEGNO

anch'esso partito il 15 marzo 2004. Progetto che consiste nel sapere i Tempi certi e più rapidi per la disponibilità giuridica sul proprio conto delle somme versate con assegni.

Qui siamo al paradosso. Se ci voleva un progetto economicamente caro come quello pensato dalle banche per poter permettere al cliente di sapere quando giuridicamente ha disponibile sul proprio conto le somme di denaro verste con assegni. In altre parole la valuta... allora si che i risparmiatori non hanno più nemmeno la speranza.

Quindi dopo questo articolare di obiezioni (a puntate) credo si possa affermare (ma sono aperto al confronto) che PattiChiari è più una vetrina – indispensabile per le banche dopo gli scandali finanziari - con tante luci che abbagliano e non fanno vedere il vero colore delle cose piuttosto che, come diceva l'incipit del Vostro articolo, “un'iniziativa voluta dai vertici del settore bancario per una maggiore trasparenza e un miglior servizio a favore di tutti i clienti”.

Paolo Trezzi