

# Covered warrants e così sia

copertina gruppo dei Warrant

Le banche sono in preda a un orgasmo da prodotti creativi per far tornare il budget. Al cliente del loro budget non gliene può fregare di meno e vorrebbe che la loro creatività si esprimesse in buoni servizi a costi di mercato, quello europeo, non quello italiano. Le banche che negano un finanziamento alle piccole imprese sono le stesse che prestano miliardi di euro ai Tronchetti e ai Benetton. Soldi nostri, dei correntisti, dei piccoli investitori. Gli amministratori delegati delle banche rispondono da troppo tempo alle leggi della politica e delle relazioni dei salotti buoni invece che alle leggi del mercato.

Pubblico questa lettera, tra le tante che ho ricevuto, sul comportamento delle banche.

□Mi rivolgo a voi visto che siete una delle pochi voci che mette in guardia i risparmiatori sulle vessazioni fatte dalle banche nei confronti dei dipendenti addetti alla consulenza finanziaria (..se ancora la si può chiamare così).

L'ultima "invenzione" della banca in cui lavoro, vista la recente tendenza al rialzo dei tassi di interessi, è stata quella di proporre ai clienti che già hanno acceso un mutuo casa a tasso variabile, una cosiddetta operazione "di protezione dal rischio tasso", mediante la vendita di "covered warrants" di varia durata, che darebbero al cliente che li sottoscrive un'entrata di denaro periodica qualora i tassi di mercato superassero una certa soglia prefissata.

Tali covered warrant, alla loro naturale scadenza (che andrebbe a coincidere all'incirca con quella del mutuo originario), andrebbero poi a zero di valore.

Fin qui non ci sarebbe molto di strano nell'operazione, se non che tale vendita va anche accompagnata da un finanziamento al cliente dell'importo dei covered warrants sottoscritti: in pratica prima il cliente paga lautissimi interessi sulle rate del

mutuo, poi si sobbarca l'acquisto di tali warrants che andranno a zero (..e che magari non gli daranno entrate se i tassi non dovessero salire molto) e inoltre ci paga anche gli interessi sul prestito per acquistarli.

Non vi dico poi le pressioni quotidiane per vendere tali prodotti (...insieme agli altri, spesso scadenti, già a catalogo!): mi domando fino a quale punto arriveremo in futuro.

Purtroppo la clientela si fida di noi che dobbiamo avere la faccia tosta di rassicurarli sulla bontà dei prodotti e mentiamo loro dalla mattina alla sera; se poi non vendiamo tali prodotti veniamo emarginati all'interno della banca.

I budget sono ormai "mostruosi" e se non riesci a raggiungerli ottieni pessime note di qualifica e niente premi incentivanti.

Io cerco di resistere a tali pressioni ma vi posso garantire che da alcuni anni ho i nervi a pezzi e soprattutto ho cominciato ad odiare un lavoro che mi piaceva: l'unica consolazione è quando si riesce a collocare i prodotti migliori e a non fare danni alla clientela, ma ciò accade sempre più raramente.

Vi ringrazio per aver potuto "sfogare" la mia rabbia.

Grazie ancora.□

M.