



FEDERAZIONE | AUTONOMA | BANCARI | ITALIANI

RISERVATO ALLE STRUTTURE
Dipartimento Comunicazione & Immagine
Responsabile Lodovico Antonini

TUTTOFABI

Anno VII - 12/01/2011

a cura di Bruno Pastorelli – b.pastorelli@fabi.it

Iscriviti a Fabi News



LA PROVINCIA PAVESE martedì 11 gennaio 2011

Banche e clienti, boom di vertenze - «Fiducia ingannata, agli sportelli insistono per venderci fondi e servizi»

Di FABRIZIO GUERRINI

PAVIA. Banche troppo «aggressive», i risparmiatori pavesi perdono la pazienza. E rivogliono i loro soldi. In un anno sono state oltre cento le vertenze in tema di sportelli e prodotti finanziari. Gianni Ambrosini del Movimento consumatori di Pavia stava seguendo una quarantina di pratiche, prima di lasciare l'incarico nell'estate scorsa. Mario Spadini, di Federconsumatori viaggia da tempo alla media di due casi a settimana. «Tanti - dice - si sentono come ingannati nel rapporto di fiducia con la propria banca».

Un boom che agita i clienti e anche i lavoratori stessi delle banche. Sono gli anni di sportello selvaggio. Polizze, «fondi-affarone», conti on line con lo sconto sui movimenti. Il cliente è, magari, passato in banca solo per avere un estratto conto o per fare un versamento e si vede proporre l'intero catalogo di cosa può fare oggi una banca. Di tutto e di più. Una nuova sindrome per i bancari del terzo millennio: l'ansia da prestazione. Colpa dei budget, da raggiungere. Ogni impiegato deve dimostrare al suo direttore di essere davvero produttivo, ovvero produrre nuovi contratti su servizi vari. Il tutto si risolve in una caccia serrata alle firme in calce. La «selvaggina» è rappresentata soprattutto da pensionati e da giovani risparmiatori. Sportello selvaggio. Il «Sole 24 ore», il quotidiano di Confindustria, aveva persino aperto un blog dal titolo significativo: «Mal di budget». Il Fabi, il sindacato dei bancari, è seriamente preoccupato da questo andazzo. «In provincia di Pavia, anche di recente, ci sono stati casi di direttori - spiega Vincenzo Saporito - che hanno ricevuto dai loro capi-area l'elenco degli impiegati che non erano abbastanza produttivi. Elenchi con nomi e cognomi, capite. Cose mai viste. Siamo allarmati. Abbiamo posto nell'ultimo contratto questo problema etico: c'è una pressione fortissima a vendere assicurazioni e prodotti finanziari. Le banche stanno così compromettendo la loro reputazione nei confronti dei risparmiatori, soprattutto quelli più vecchi». La banca-amica che regalava l'agenda e il calendario è solo un ricordo. I rapporti si stanno sfilacciando. Martino Focetola del sindacato pensionati Cisl osserva: «Stanno calando gli anziani che aprono conti correnti. Un po' perchè mancano i soldi, un po' perchè il conto a costi zero esiste solo sulla carta. Soprattutto perchè insieme al conto ti riempiono di proposte aggiuntive. L'idea all'inizio era buona. L'Inps aveva stabilito speciali convenzioni con le banche per incentivare gli accrediti delle pensioni per evitare il rischio rapine e truffe». Preoccupazioni registrate anche da Giovanni Torlaschi dei Pensionati Cgil: «Anche se è difficile che uno dica apertamente di aver perso dei soldi, ma il malessere si diffonde». C'è anche chi lo denuncia apertamente. «Mai lavorato così tanto su questo fronte come ora - conferma Mario Spadini di Federconsumatori - Non c'entrano solo le banche, ma anche le Finanziarie. I prodotti proposti non sempre mantengono le promesse, anzi. Senza contare che i costi aumentano. Da tempo ci battiamo perchè i costi d'intermediazione vengano computati nell'ambito del tasso d'usura. Oltre una certa soglia il carico degli oneri è insopportabile. Sino ad ora la Banca d'Italia ha risposto picche».

LA PROVINCIA PAVESE martedì 11 gennaio 2011

Quel baby conto «tradito»

PAVIA. Tra i casi che il Fabi, il sindacato dei bancari, ha raccolto per inserire in sede di contratto nazionale, il nodo etico del rapporto con la clientela, c'è anche una vicenda locale. La storia. Ad uno sportello si rivolge per avere informazioni una studentessa universitaria. I suoi risparmi assommano a 5mila euro, un



FEDERAZIONE | AUTONOMA | BANCARI | ITALIANI

*RISERVATO ALLE STRUTTURE
Dipartimento Comunicazione & Immagine
Responsabile Lodovico Antonini*

TUTTOFABI

Anno VII - 12/01/2011

a cura di Bruno Pastorelli – b.pastorelli@fabi.it

gruzzoletto di minime dimensioni. Nulla che potesse spingere a particolari progetti finanziari. «Un piano d'investimenti deve partire almeno da 10-30mila euro e anche in quel caso non si possono certo fare follie. Si deve scegliere roba tranquilla, lontano da certi mari agitati» spiega un promotore finanziario. Sta di fatto, invece, che i risparmi della giovane sarebbero stati, invece, convogliati sul mare agitato di fondi definiti ad alto rischio.

Alla fine del percorso bancario la risparmiatrice vede compromesso l'ottanta per cento dei suoi risparmi. «Sono storie come questa - osserva il sindacato - che devono spingere a togliere un poco il piede dall'acceleratore. Serve più cautela nel proporre prodotti finanziari a tutti e senza remore».

.C.

Return