

Il Blog di Beppe Grillo



[Home](#) [GrilloNews](#) [Come usare il blog](#) [Iscriviti al blog](#) [Email](#) [Tour](#) [Spettacolo](#) [Biografia](#)

18.08.05

Il cliente è come il maiale: non si butta via niente!



*Questa è una **lettera vera** che ho ricevuto e che ho deciso di pubblicare.
Esprime le cose che avrei voluto dire sulle banche come non sarei riuscito a fare io.*

“Maledetto il 1995!!

Perché? Perché nel 1995 è morto mio padre di cancro ed io ho mi **sono fatto assumere in banca** al suo posto. Nel giro di 5 anni sono diventato **operatore di borsa** (come amo definirmi io) o meglio gestore clienti (come ama definirmi la banca). Ed è da allora, da quel lontano 2000 (ho cominciato la mia carriera di operatore ad aprile 2000, il primo mese in cui i mercati hanno cominciato a crollare - qualcuno quando mi vede si tocca i co...ni) che non vivo il mio lavoro in modo sereno. Sono vessato dal Budget!!!

A volte mi faccio l'esame di coscienza per vedere se sono io eccessivamente critico. In effetti la banca è un'associazione a scopo di lucro, deve guadagnare e quindi non c'è niente di male a dare **i budget alla propria forza vendite**. Quindi ho sempre subito in silenzio, cercando di modificare il mio eccessivo scetticismo nei confronti dei miei diretti superiori. Finchè...

...finchè un bel giorno, durante la consueta riunione settimanale, ci viene dato l'ennesimo budget: bisognava collocare **un'obbligazione strutturata indicizzata all'inflazione Europea**, epurata dalle variazioni del tabacco, maggiorata di uno spread dello 0,10% (quindi con un rendimento lordo del 2,10%) della durata di cinque anni. Il prezzo era 100%. Il budget era di **due milioni di euro da fare in un mese**. Commissioni implicite (nascoste al cliente a cui bisognava dire che l'investimento non aveva costi) 4% Up Front.

Mi sono permesso di alzare la mano per far notare che nello stesso periodo i clienti potevano comprare allo stesso prezzo dei titoli di stato al 3,50% con scadenza tre anni, quindi più corti, più sicuri e con un rendimento maggiore.

Mi è stato detto che non era mio compito studiare il mercato:

quello era **il compito dell'ufficio marketing**. E se l'ufficio marketing aveva studiato

quell'obbligazione strutturata era perché, dopo lunghe e attente indagini, i clienti non ne potevano fare proprio a meno, le volevano ed erano impazienti di sottoscriverle.

Mi sono subito pentito. Il problema ero io, stupido e ignorante, che non capivo le meravigliose strategie di marketing della mia banca. Così, visto che chi teneva la riunione aveva tante cose da insegnarmi, ho rialzato la mano per esporre un altro dubbio e imparare qualcos'altro.

Non capivo infatti perché, se nei **manuali di finanza** c'è scritto che un emittente più rischioso deve pagare più di un emittente meno rischioso, la strutturata della banca (rating A) rendesse meno dei titoli di Stato (AA-).

Mi è stato detto che il **mio compito era solo quello di collocare l'obbligazione. E basta!!** E che se non mi andava bene fare il gestore potevo sempre scegliere un altro incarico. Naturalmente lo stormo di lec..lo annuiva sorridendo...

Giusto per fare una ripicca a questi ultimi, mentre il direttore spiegava il sistema di retrocessione alla filiale delle commissioni occulte - e quindi da non dire ai clienti - e dei benefici al conto economico, ho alzato la mano per la terza volta per dire che, **se mi fossi messo dietro a un angolo di una strada con la pistola** e avessi rubato 100 ? ai clienti al posto di rifilargli 10.000 ? di obbligazione strutturata col 4% di costi occulti, in fin dei conti, li avrei fatti risparmiare. Mi hanno fatto un c..o così!!!

Dopo sei mesi ho dovuto cambiare banca! (ne ho scelta una più piccola pensando che le cose andassero meglio ma non è stato così - ma questa è un'altra storia). Giuro che tutto quello che ho scritto è vero! E in una banca che si rispetti di scenette come quelle sopra ne accadono tutti i giorni.

Anche **Tanzi** è stato una vittima del sistema bancario (che gli rifilava **derivati su cui speculare** per pareggiare le perdite industriali incassando cifre mostruose che hanno portato alla rovina la Parmalat; il ParmaCalcio, l'aereo privato, etc... sono furtarelli da poche centinaia di milioni di euro).

Vogliamo cominciare a fare un po' il c..o alle banche?"

Postato da Beppe Grillo alle 13:21 in Economia | [Commenti \(670\)](#)

| [Scrivi](#) | [Iscriviti](#) | [Invia ad un amico](#)