

La mail intercettata e l'«agostone» dei private banker

Una mail interna smaschera il funzionamento delle reti ancora incentrate sui budget

Federica Pezzatti

■ Non c'è versione Mifid che tenga. L'incorreggibile tentazione di piazzare i prodotti più remunerativi, più ricchi di commissioni up front, mostra tutta la sua resilienza alle diverse versioni delle direttive europee che tentano di correggere quello che potremmo definire il peccato originale del sistema italiano. Losi può affermare dopo avere letto uno scambio di mail interne rivolte dalla struttura di una grande banca alla propria rete di "private banker", o almeno così si definiscono. I due fogli in cui è contenuta l'essenza della "consulenza bancaria private" sono stati inviati per posta ordinaria in redazione da un malcapitato cliente. Il lettore si è trovato il carteggio, per sbaglio, tra gli altri documenti relativi a delle operazioni effettuate con il suo private banker. Già l'oggetto della mail è tutto un programma "agostone". La comunicazione, datata 30 luglio 2018, viene inviata da un coordinatore a tutti i direttori della zona per richiamarli a fare pressing sulla rete in quanto gli obiettivi di collocamento sono lontani e luglio è stato deludente.

I BUDGET

«Il Mol da prodotti di investimento è in contrazione. Il mese di luglio si sta chiudendo con uno scostamento della region verso l'ambition del mese del 17%», spiega il documento. Si riportano anche dei virgolettati di un manager più alto in grado che a fronte di target lontani anche del 50% afferma: «Questo è l'ultimo commento che invio poi tirerò le somme. Se non invertiamo immediatamente la tendenza chiuderemo in negativo a due cifre rispetto al target ricavi della banca». A seguito di questa prima mail quasi minatoria inviata dai cap, i destinatari della prima comunicazione passano a soluzioni più pragmatiche sempre diffuse tramite posta elettronica. «Ragazzi visto il gap accumulato facciamo una chiamata forte - scrivono ai colleghi -: ogni banker si deve impegnare a collocare almeno 300mila euro di certificate. Sono davvero soluzioni molto appetibili lato commissioning e la possibilità di collocarli su profili 3 (medio basso rischio ai sensi Mifid 2, ndr) renderà il prodotto disponibile per pochissimo tempo. Gli altri "dn" mi hanno detto che hanno già raccolto manifestazioni di interesse per parecchi milioni. Non vorrei che ci trovassimo ancora indietro rispetto alle altre aree. Mi aspetto che ogni banker possa lavorare ad agosto su almeno

un quarto del bacino a disposizione. Sappiamo bene che non ci sono altre strade per recuperare il ritardo accumulato. Vi prego di estendere la comunicazione ai vostri colleghi ribadendo la massima importanza nel non perdere un solo giorno».

Insomma i budget sono lontani e bisogna recuperare. Anche in tempo della temuta Mifid 2 il copione resta lo stesso: pressioni commerciali, già viste in passato, con le polizze unit e index linked, le obbligazioni subordinate, fondi a cedola e altre amenità.

Lo sconcerto arriva dalle stesse parole del cliente lettore di Plus24 che ci invia questa chicca e che ringraziamo perché da questi documenti interni si capisce come stanno veramente le cose. L'investitore si definisce come cliente, ancora per poco, della banca in questione «visto che l'abitudine di spennare i risparmiatori e di proporre prodotti derivati e tossici sembra non essere passata».

«Non ho parole - scrive il lettore - ordini precisi da parte dei loro capi di vendere anche ai profili più bassi i cosiddetti certificates solo perché sono più remunerativi per la banca». E questa sarebbe consulenza? Si chiede R.T. Come ci si può fidare ancora di questa banca che pomposamente offre servizi di private banking quando invece opera con venditori che danneggiano i risparmi di una vita?

© RIPRODUZIONE RISERVATA

IL CARTEGGIO TRA I PRIVATE BANKER

I PARTICOLARI DELLA MAIL
Sotto parte dell'originale dimenticato a casa del cliente

Oggetto: Fw: **AGOSTONE**

Ragazzi visto il gap accumulato facciamo una chiamata forte per i banker

Ogni banker si deve impegnare a collocare almeno 300k eur di certificate. Sono davvero soluzioni molto appetibili lato commissioning e la possibilità di collocarli su profili 3 renderà il prodotto disponibile per pochissimo tempo. Gli altri dn mi hanno già detto che hanno raccolto manifestazioni di interesse per parecchi milioni. Non vorrei che ci trovassimo ancora indietro

Customer Care: per il mese di agosto mi aspetto che ogni banker riesca a lavorare almeno su 1/4 del bacino a disposizione

Sappiamo bene che non ci sono altre strade per recuperare il ritardo accumulato

