

## Indagine parlamentare sulla finanza allo sportello

di **Pietro Rizzo**

La commissione parlamentare di inchiesta sul sistema bancario avvierà un'indagine sulle modalità di distribuzione dei prodotti finanziari allo sportello. E' stata così accolta ieri la richiesta del sindacato **Fabi**, che sarà anche il primo ad essere convocato in audizione per verificare il rispetto, formale e sostanziale, della disciplina di settore. La presidente della commissione Carla Ruocco, dopo la richiesta del sindacato sul tema delle pressioni commerciali nelle banche ha detto che «occorre accendere un faro su modelli distributivi e pressioni commerciali inerenti la vendita dei prodotti finanziari. I modelli distributivi e le pressioni commerciali sulla vendita dei prodotti finanziari pongono rilevanti profili di criticità sia sulla tutela del risparmio sia sul corretto funzionamento del sistema bancario e finanziario». Ulteriori problematiche emergono poi in relazione alla fase di profilatura della clientela e all'applicazione delle conseguenti regole di condotta (valutazione di appropriatezza/adequatezza) soprattutto nel caso delle cosiddette «cripofila strumentali» e delle operazioni «bacciate». Ciò a discapito del perseguimento del miglior interesse del cliente che deve, invece, orientare il comportamento degli operatori professionali che prestano servizi di investimento.

Secondo il segretario **Fabi Lando Maria Sileoni** «in questi ultimi tre anni il settore bancario ha vissuto una vera e propria rivoluzione, legata a un cambiamento radicale, non solo di un nuovo modello di banca nel suo complesso, ma anche di un modello di agenzia bancaria. Sono radicalmente cambiati i rapporti



con la clientela e la nostra recente ricerca ha certificato e portato alla luce il sorpasso, chiamiamolo così, dei ricavi, dei guadagni per le banche legati alla vendita di prodotti finanziari e assicurativi attraverso importanti guadagni di commissioni rispetto ai ricavi legati all'attività sui prestiti, che tradizionalmente erano i guadagni più consistenti per il settore. A livello di numeri la differenza in percentuale sembra minima: il 50,5% da commissione

contro il 49,5% dai prestiti: vuol dire 39,4 miliardi contro 38,7 miliardi su un totale di 78,1 miliardi di euro. Le banche si sono trasformate - e si stanno trasformando sempre di più - in negozi finanziari: sono orientate maggiormente a vendere prodotti finanziari e assicurativi, perché alto è il guadagno in termini di commissioni e tendono

meno ad assicurare prestiti a famiglie e imprese».

L'aspetto politico più rilevante per **Fabi** è che le banche puntano su «attività per loro poco rischiose, come la vendita di prodotti finanziarie e assicurativi, e tendono a erogare meno prestiti: un po' per la pressione dell'Unione Europea e della Banca Centrale Europea che pretendono bilanci più leggeri e un po' per una rinnovata - e ancora più radicale, rispetto al passato - competizione tra i gruppi bancari italiani. Quest'ultimo aspetto ci preoccupa molto. La nuova fase di ulteriori aggregazioni che vivremo fino a tutto il 2023 esaspererà, ancora di più, questa competizione. Tutto ciò con la prospettiva che, pur di mantenere e di arrivare al primato della redditività e dei ricavi, le banche accentueranno la vendita verso la clientela, attraverso i lavoratori bancari, che sono le vittime, di prodotti finanziari anche a rischio». (riproduzione riservata)



Superficie 41 %

**ANTONIO PATUELLI** Il presidente Abi: "In sei mesi realizzati molti utili ma non è detto prosegua le misure d'emergenza di governo e Bce hanno rinviato la crisi, la riduzione deve essere graduale"

## “In banca niente effetto smart working si può essere produttivi anche a distanza”

### L'INTERVISTA

FRANCESCO SPINI  
MILANO

«Per i prossimi mesi abbiamo speranze che debbono diventare delle certezze», dice Antonio Patuelli, presidente dell'Abi, l'associazione delle banche italiane. La prima parte dell'anno per le banche è andata decisamente meglio di un anno fa, «ma non è scontato» che il balzo degli utili prosegua. Lo smart working, però, non ha inciso sulla redditività bancaria, perché «anche a distanza il lavoro è sempre lavoro».

**Presidente Patuelli, come si presenta il settore bancario alla prova d'autunno?**

«Abbiamo una grandissima incertezza legata all'evoluzione della pandemia. Ricordiamo bene come è andata lo scorso autunno, dopo un'estate tutto sommato tranquilla. La differenza è che ora ci sono i vaccini. L'andamento delle banche dipende da quello delle imprese. La mia prima preoccupazione è che i provvedimenti emergenziali, quelli monetari ad opera della Bce e quelli approntati dalle istituzioni della Repubblica, non finiscano d'emblée, d'un tratto. Serve una riduzione graduale».

**A dicembre scadono le moratorie, serve una proroga?**

«Sono consapevole dei problemi che possono emergere: se la pandemia non sarà del tutto finita, se ci saranno colpi di coda bisognerà rivedere questi

termini assunti molti mesi fa, quando vi erano speranze maggiori. Le scadenze non sono dogmi di fede».

**I conti delle banche sono migliorati. Come si lavora per recuperare redditività?**

«Si è fatto di tutto sia sul fronte dei costi sia su quello dei ricavi. Con i tassi più bassi della storia d'Italia, non è facile fare ricavi elevati con i prestiti. Quindi i prestiti continuano a crescere, i mutui nuovi e le surrogate, e accanto si sviluppa un'offerta di prodotti e servizi sempre più differenziata. Però va chiarito un aspetto».

**Quale?**

«I provvedimenti di emergenza hanno rinviato le crisi che rischiano di scoppiare in molte imprese quando si sarà ridotta o conclusa la loro efficacia. Questo è un problema su cui le autorità di vigilanza sono molto sollecite e su cui le banche devono essere accorte con opportuni accantonamenti. Quindi gli utili del primo semestre non è scontato che si prolunghino invariati in eterno».

**Quanto ha pesato l'utilizzo dello smart working sulla redditività?**

«Non penso che abbia contato, perché non c'è stata una riduzione delle ore lavorate, le attività sono proseguite. Anche a distanza, il lavoro è sempre lavoro. E tra moratorie e prestiti più o meno garantiti, negli ultimi mesi, ce n'è stato molto».

**Continuerete ad applicarlo dove possibile?**

«Non c'è rigidità, abbiamo un quadro di accordi nazionali e banca per banca».

La **Fabi**, il principale sindacato di categoria, ha chiesto al Parlamento di indagare sulle pressioni sui bancari per vendere prodotti rischiosi alla clientela. Cosa ne pensa?

«Ricordo solo che pochi anni fa con il segretario della **Fabi**, **Lando Maria Sileoni**, con gli altri sindacati e l'Abi abbiamo fatto un grande e importante accordo, fortemente innovativo, sulle pressioni commerciali indebite. Confido che tale intesa, che ritengo sempre valida, venga applicata ad ogni livello e sempre».

**Finora ha funzionato?**

«Ci sono stati decisi passi in avanti di consapevolezza diffusa per prevenire casi evidenziali soprattutto nelle crisi bancarie degli anni passati».

**A proposito di prodotti finanziari: perché i 1700 miliardi di depositi faticano a trasformarsi in investimenti?**

«Occorre incentivare la trasformazione della liquidità in investimenti di media-lunga durata rivedendo la tassazione dei rendimenti».

**In che modo?**

«In Italia il lavoro è tassato mediamente 4,1 punti più che in Europa, al 42,7%, il capitale di 6,2 punti, al 29,2%. Ora che si è sbloccata la riforma della giustizia penale servono due riforme. Quella della giustizia civile per ridurre i tempi per la tutela degli onesti. E, per l'appunto, del Fisco, per rendere più competitivi gli investimenti e attrarre il risparmio verso il capitale di rischio». —

© RIPRODUZIONE RISERVATA

ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE - 6640



Superficie 31 %

## **Sussurri & Grida**

### **Ruocco: banche, indagine della Commissione sui prodotti**

«I modelli distributivi e le pressioni commerciali sulla vendita dei prodotti finanziari pongono rilevanti profili di criticità sia sulla tutela del risparmio sia sul corretto funzionamento del sistema bancario e finanziario» ha affermato Carla Ruocco, presidente della commissione parlamentare d'inchiesta sul sistema bancario, che ha annunciato un'indagine in materia.

ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE - 6640



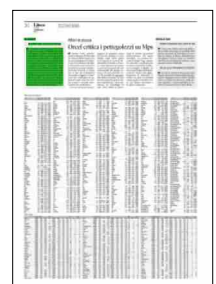
Superficie 2 %

## IN BREVE

### ALLARME **FABI**, LA RUOCCO INDAGA

■ «Proporrò quanto prima alla Commissione di avviare un'indagine per verificare il rispetto, formale e sostanziale, della disciplina di settore partendo proprio dall'audizione **della Fabi**». Lo afferma, in una nota, Carla Ruocco, presidente della Commissione parlamentare di inchiesta sul sistema bancario e finanziario dopo la richiesta del sindacato sul tema delle pressioni commerciali nelle banche. «Bisogna tenere strettamente sotto controllo le indebite pressioni commerciali, subite dalle lavoratrici e dai lavoratori bancari, per la vendita di prodotti finanziari anche rischiosi alla clientela», ha detto il segretario **della Fabi, Lando Maria Sileoni**.

ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE - 6640



Superficie 4 %

## LA BICAMERALE D'INCHIESTA

# Banche, un'indagine sui prodotti rischiosi

**FERMARE** le pressioni subite dagli operatori bancari per la vendita di prodotti finanziari e assicurativi alla clientela e far luce sui modelli distributivi bancari. Questo l'obiettivo dell'indagine proposta da Carla Ruocco, presidente della Commissione parlamentare d'inchiesta che condurrà un'indagine sul sistema bancario e finanziario. A richiederlo è stato il sindacalista dei bancari, Lando **Sileoni (Fabi)**, secondo il quale "le banche si stanno trasformando sempre di più in negozi finanziari". L'attuale sistema, infatti, rischia da un lato di non perseguire il miglior interesse del cliente e, dall'altro, potrebbe compromettere il corretto funzionamento dell'intero sistema bancario e finanziario.



ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE - 6640



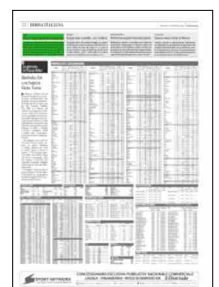
Superficie 6 %

**FABI**

## **Sileoni: «Stop a pressioni commerciali»**

«Chiederemo l'intervento della Commissione parlamentare d'inchiesta sulle banche per tenere strettamente sotto controllo le indebite pressioni commerciali, subite dai lavoratori bancari, per la vendita di prodotti finanziari anche rischiosi alla clientela». Lo ha dichiarato il segretario **Fabi, Lando Maria Sileoni**.

ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE - 6640



Superficie 2 %



## BANCHE

### Ruocco: «Sì a indagine sulle pressioni commerciali»

••• «Proporrò quanto prima alla Commissione di avviare un'indagine in materia per verificare il rispetto, formale e sostanziale, della disciplina di settore partendo proprio dall'audizione della Fabi». Lo ha detto Carla Ruocco, Presidente commissione parlamentare di inchiesta sul sistema bancario e finanziario dopo la richiesta del sindacato sul tema delle pressioni commerciali nelle banche.

ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE - 6640



Superficie 3 %

ISTITUTI DI CREDITO

# «Commissione d'inchiesta per le pressioni su bancari»

Vendita di prodotti finanziari rischiosi alla clientela: il sindacato **Fabi** teme che si ripetano i casi delle Venete e di Carife

«Chiederemo l'intervento della Commissione parlamentare d'inchiesta sulle banche che, assieme al governo, a mio avviso farebbe bene a tenere strettamente sotto controllo le indebite pressioni commerciali, subite dai lavoratori bancari, per la vendita di prodotti finanziari anche rischiosi alla clientela». La richiesta viene da Lando Maria Simeoni, segretario Fabi, che ha fatto esplicito riferimento al caso Carife: «Sono anni che denunciavamo le indebite pressioni commerciali a danno dei lavoratori - ha aggiunto - Si potrebbe in qualche modo riprodurre quello che è già accaduto, ad esempio, nelle due banche venete, Popolare di Vicenza e Veneto Banca, e anche in Banca Etruria, Banca Marche, Cassa di Risparmio di Ferrara e Cassa di Risparmio di Chieti».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Lando Maria Simeoni (**Fabi**)

ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE - 6640



Superficie 9 %