

A cura della redazione ✉MAIL  
29/05/2007



### Jackfly: mio figlio farà il pf?

Se qualcuno ti chiedesse se ti piacerebbe che tuo figlio facesse il tuo stesso lavoro, tu cosa risponderesti? Molti promotori finanziari risponderebbero di no. Troppe le pastoie burocratiche, la tensione, le difficoltà a far emergere le proprie capacità personali...Troppi i rischi. E i peggiori non sono quelli del mercato - quelli sarebbero il meno. I peggiori sono quelli che potremmo definire *pugnalate alle spalle*.  
Un esempio?

Ho un amico - diciamo che si chiama Angelo. Faceva l'area-manager in una nota banca di private banking. A un certo punto si ammala. La cosa va per le lunghe, la situazione si aggrava, tanto che alla fine si vedrà riconosciuta un'invalidità del 100%. Mentre è in ospedale la banca gli revoca l'incarico di area-manager: un modo come un altro per fargli sapere che non si sono dimenticati di lui dopo trent'anni di questo lavoro.

A questo punto ad Angelo non restano molte alternative.

Dopo quasi due anni si rimette in sesto (ma l'invalidità gli rimane) dà le dimissioni e comunica la sua decisione ai suoi clienti. I quali, in maggioranza, gli chiedono di seguirlo.

Questo è bello, no? Vuol dire che il rapporto di fiducia che Angelo aveva instaurato con i suoi clienti era reale e funzionava.

Solo che la banca precedente, quella che gli aveva dato il benservito proprio quando avrebbe avuto più bisogno di aiuto, fa di tutto per mettergli i bastoni tra le ruote. Ma non solo a lui: anche ai suoi clienti.

I clienti chiedono il rimborso, ma la banca, nella persona del suo direttore commerciale, cavilla: chiede loro di ricevere un promotore finanziario per verificarne la firma. È ovvio che non ha alcun diritto per farlo, è un tentativo di rimandare la perdita del cliente... ma non solo: è anche un modo per cercare di *intortare* la buona fede del cliente e di mettere in cattiva luce Angelo.

Qualche cliente ci casca: crede alle parole dei promotori della banca che sostengono che Angelo ha proposto solo le malgestite GPM della banca e firma una revoca della revoca. I promotori della banca consigliano ai clienti di investire tutto in Cina e soprattutto India abbagliandoli con le performances passate.

Ma Angelo, a sua volta, ha argomenti più forti da far valere: la bontà del suo operato è sotto gli occhi dei suoi clienti. Che quindi firmano una revoca della revoca.

La banca, però non molla: alle otto del mattino ci sono promotori finanziari che aspettano i clienti sottocasa per indurli a firmare una revoca della revoca della revoca della revoca...

Insomma, per farla breve. La banca, pur di non perdere i clienti, cerca con tutti i mezzi di impedir loro di disporre dei loro capitali.

Ora è chiaro che una banca deve fare il possibile per trattenerne il proprio cliente ma arrivare a tanto significa trasformarsi in sciacalli, indifferenti agli interessi dei clienti, a quelli dei promotori, al codice deontologico e a quello civile.

Situazioni simili accadono tutti i giorni e per questo le aule dei tribunali ricevono sempre nuovi contenziosi e la giustizia diventa sempre più lenta. Di questo paghiamo tutti le conseguenze - clienti, promotori, il mercato stesso.

Se lasceremo che il nostro settore si trasformi in un acquario pieno di squali, vedremo che la gente preparata se ne starà sempre più alla larga. E tra coloro che vorrei ne stessero alla larga, ci saranno (ovviamente) anche i miei figli.

Altrimenti, se tutti noi, le banche, la Consob, la stampa, le associazioni sapranno contrastarli, forse qualcosa riusciremo a fare, a contrastare questa deriva pericolosa da cui avremo tutti qualcosa da perdere.

Intanto, la buona notizia è che il mio amico Angelo sta meglio e che tutti i suoi clienti sono riusciti a seguirlo dopo due lunghi mesi, e sono sicuro che si troveranno tutti benissimo.

Come sempre, del resto.

**PS** chiunque abbia idee, proposte racconti da proporre per migliorare "concretamente" il mondo della promozione finanziaria scriva a [jackfly@jackfly.net](mailto:jackfly@jackfly.net). È garantita la massima riservatezza.

---

[Home](#) | [News](#) | [Analysis](#) | [My Portfolio](#) | [Contact Us](#) | [Note Legali](#)

**Bluerating.com** ~ Funds & Investments

by Blue Financial Communication

All rights reserved

Via Melchiorre Gioia, 55 ~ 20124 - Milano (MI) Italia

Tel: +39 02 303211.1 ~ Fax: +39 02 30321180

Email: [marketing@bluerating.com](mailto:marketing@bluerating.com)