



N° 378

17 dicembre 2015

LA DIFFERENZA TRA RAPINA E TRUFFA di Giovanni Palladino

Parlando davanti alla Commissione bicamerale di controllo degli enti previdenziali, il Presidente dell'Inps, Tito Boeri, ha detto: *“Permettetemi di usare questa occasione per rivolgere un appello a mantenere l’obbligo per l’Inps a erogare pensioni superiori a 1.000 euro mediante i bonifici bancari, nonostante l’innalzamento del vincolo sull’uso del contante a 3.000 euro. Ciò per evitare il rischio che i pensionati vengano truffati con il prelievo del contante”*.

Il termine “truffati” è sbagliato. Boeri avrebbe dovuto dire “rapinati”. È quanto spesso avviene ai pensionati all’uscita di un ufficio postale con il “prelievo forzoso” del loro contante (rapina = furto con violenza).

Il termine giusto lo ha invece usato Renzi nella trasmissione “Porta a porta” del 15 dicembre: *“Chi ha truffato pagherà”* riferendosi al collocamento delle obbligazioni subordinate. Ma forse questa sarà l’ennesima promessa che non verrà mantenuta per l’enormità della truffa. Questa imprudente affermazione dimostra che Renzi non ha capito bene quanto è successo nel mondo bancario italiano dall’inizio del secolo.

Infatti negli ultimi 15 anni il “marketing” bancario è stato rivoluzionato dalla forte concorrenza proveniente dalle reti di vendita dotate di promotori finanziari. È stata una concorrenza che ha “attaccato” non solo i depositi bancari, ma anche il personale migliore delle stesse banche che si trovava a contatto diretto con i risparmiatori. Fior di depositi e fior di personale bancario traslocavano in massa verso le società promotrici dei fondi comuni e in genere del cosiddetto risparmio gestito. Le banche hanno così dovuto reagire con l’utilizzo di tecniche di vendita più “aggressive”, comprese le gare di incentivazione per il loro personale di sportello (*“vendete, vendete, vendete che sarete premiati!”* con tanto di classifiche dai più bravi ai meno bravi).

È poi sopraggiunta la grave crisi finanziaria del 2008 e la successiva drammatica crisi economica di tante piccole e medie imprese. È così iniziato un progressivo indebolimento strutturale di molte banche italiane con il forte aumento dei crediti in sofferenza che ha determinato la necessità di rafforzare il capitale delle stesse, ricorrendo anche all’emissione di obbligazioni subordinate. La truffa sta nell’averle vendute senza i dovuti avvertimenti sulla loro rischiosità, anzi spesso garantendo la loro assoluta “bontà”. Tipica tecnica di vendita ad alta pressione.

Sino a oggi è spuntata la punta dell’iceberg. Sotto c’è una massa di risparmio raccolto con la stessa tecnica poco cristallina, per non dire di peggio. È probabile che presto Renzi si pentirà di avere fatto quella promessa, perché sarà difficile da soddisfare. Questa volta controllori e controllati l’hanno fatta davvero grossa. Molti non ne sono ancora consapevoli. La speranza è che sia l’ultima volta.

