

Mal di budget, sportellisti in trincea

Le pressioni commerciali esasperano i dipendenti
Le azioni BpVi acquistate dai clienti nonostante l'inadeguatezza ex Mifid

Nicola Borzi

Il legame tra campagne commerciali delle banche — ed BancoPosta — e collocamento di prodotti e servizi finanziari e di investimento, con i relativi *budget* periodici (per prodotto, campagna, obiettivo) al cui raggiungimento gli istituti riconoscono premi o altri *benefit* ai dipendenti, è uno dei temi che Plus24 segue sin dal 2006. Da un lato i bancari lamentano il peso crescente — anche in termini di stress lavoro-correlato — delle “pressioni” alle quali sono sottoposti, dall'altro il tema del collocamento dei prodotti finanziari, dei conflitti di interesse, dei limiti e della trasparenza è regolato da norme comunitarie (direttiva Mifid, recepita in Italia a novembre 2007) e regolamenti attuativi nazionali (Consob). Proprio su questi temi i dipendenti, tramite i sindacati, hanno iniziato da oltre un decennio un confronto con gli istituti. Nonostante il varo di regole deontologiche, protocolli aziendali o di gruppo e codici di comportamento nei vari gruppi e istituti di credito, che dedicano al tema anche percorsi di formazione per i dipendenti, le prassi commerciali però a volte travalicano i limiti. Puntuale termometro di queste tensioni sono i comunicati sindacali dei diversi istituti, che segnalano i periodi in cui le “pressioni commerciali” si fanno più frenetiche.

Esemplare è la continuità con cui il tema delle pressioni commerciali è stato segnalato dai sindacati interni alle banche non quotate, in particolare da quelli di Banca popolare di Vicenza e di VenetoBanca. Nel gruppo della Popolare vicentina, nell'ultimo quinquennio il tema dell'esasperazione dei bancari per la spinta al raggiungimento dei *budget*, delle risposte dell'azienda e delle trattative tra le parti per trovare regole in materia è stato toccato in una quindicina di comunicati. Nel caso di VenetoBanca, dal 2013 al 2014 la questione è stata toccata dalle note dei sindacati di gruppo una mezza dozzina di volte. Come Plus24 ha spiegato il 25 aprile scorso, dopo il taglio del 23% del valore delle azioni delle rispettive banche, i sindacati di BpVi e di VenetoBanca hanno raccolto i timori dei dipendenti per i rischi di vertenze avviate dalla clientela sul collocamento e la negoziazione dei titoli — illiquidi e non quotati — dei propri istituti. Il 20 aprile i coordinamenti di BpVi di DirCredito, Fabi, Fiba/Cisl e Fisac/Cgil hanno chiesto che i dipendenti siano «manlevati da ogni eventuale responsabilità attribuibile a prassi commerciali — più o meno discutibili — definite unilateralmente dall'azienda».

A quali prassi “più o meno discutibili” si riferiscono i sindacati di BpVi? Plus24 nei giorni scorsi ha potuto visionare documenti di investitori delle province di Treviso e Verona che negli anni scorsi hanno acquistato azioni della Popolare di Vicenza. Dall'esame della documentazione, della profilatura di rischio ex Mifid e della tempistica degli investimenti, emergono alcune peculiarità. Nel caso della sottoscrizione di azioni (non quotate e illiquide) BpVi, nel 2009 un risparmiatore

LE SEGNALAZIONI SINDACALI



IL VOLANTINO DEL 3 OTTOBRE 2012

DirCredito, Fabi, Fiba/Cisl, Fisac/Cgil, Ugl e Uilca del gruppo BpVi raccolgono l'esasperazione dei dipendenti per le pressioni commerciali e invitano «tutti coloro i quali dovessero venire a conoscenza di comportamenti che violano le norme del Codice Etico, a segnalarli tempestivamente».



IL VOLANTINO DEL 15 APRILE 2015

La Fisac/Cgil del gruppo BpVi ribadisce che «la capogruppo ha più volte dichiarato che le politiche commerciali della banca sono prerogativa diretta dell'azienda» e «assicura piena e totale assistenza agli iscritti che dovessero essere coinvolti in azioni legali (e non solo legali) da parte di azionisti e/o clienti dell'istituto».

settantenne che non superava la valutazione di adeguatezza in base alla profilatura Mifid «chiedeva» di uscire dall'ambito della prestazione di servizi di consulenza. In base agli orari dei documenti, solo tre minuti e 25 secondi dopo aver saputo di non aver superato il test di profilatura Mifid, lo stesso investitore dichiarava di «prendere atto delle indicazioni riportate» e dava comunque «espresso incarico alla banca di eseguire l'operazione» di sottoscrizione di azioni dell'aumento di capitale per quasi 13 mila euro (ne aveva già in portafoglio per decine di migliaia di euro). In un altro caso, durante l'aumento di capitale a luglio 2014 un cliente prendeva atto «dell'esito negativo della valutazione di adeguatezza dell'investimento (per obiettivo di investimento ed esperienza, ndr) già disposto mediante adesione all'offerta», passava in regime di “*execution only*” e dichiarava «di voler confermare la già formalizzata adesione all'offerta». Acquistava così 100 azioni BpVi a 62,5 euro l'una tramite un finanziamento quinquennale erogato da BpVi — previsto dal prospetto — con un *lock up* di pari durata. Le azioni oggi valgono il 23% in meno ma le rate da pagare dureranno, come la non rivendibilità dei titoli, per altri quattro anni.

Su prassi e politiche commerciali, come su altri temi (compreso il bond convertibile), Plus24 ha contattato BpVi. Questa la risposta della banca: «Una buona parte delle informazioni richieste ci risulta essere già ampiamente disponibile al pubblico. Considerato il breve tempo a disposizione, ci scusiamo ma non possiamo aggiungere altro».

nicola.borzi@ilsole24ore.com

© RIPRODUZIONE RISERVATA

I PRECEDENTI DI BPM E VENETO BANCA

LE SANZIONI DELLA CONSOB

A maggio 2011 la Consob sanzionò l'ex direttore generale, il suo successore e il responsabile compliance della Popolare di Milano per il collocamento “spinto” da Bpm del convertendo 2009-13 con una multa complessiva di 377 mila euro. La Consob ritenne accertate irregolarità agli sportelli della Bpm dove i dipendenti, modificando il profilo di rischio dei clienti per renderlo idoneo all'acquisto del convertendo e adottando prassi commerciali non corrette, erano stati “spinti” a piazzare il bond a clienti che non avevano un profilo idoneo a sottoscrivere «titoli complessi e illiquidi» quale il convertendo. A gennaio 2013 la Consob sanzionò Veneto Banca e i suoi vertici per «frequenti riprofilature della clientela che, in un significativo numero di casi, sono risultate strettamente funzionali a rendere adeguata un'operazione altrimenti non coerente con il profilo dell'investitore; una diffusa riproposizione in regime di appropriatezza di ordini risultati inadeguati (nonostante le procedure aziendali qualificano espressamente come «del tutto eccezionali») i casi in cui ciò può accadere», nonché numerosi casi di ordini proposti direttamente in regime di appropriatezza, nonostante l'utilizzo di un canale di contatto con la clientela (sportello o promotore finanziario) tipicamente orientato a fornire “raccomandazioni personalizzate” (consulenza), per le quali è richiesto l'espletamento della valutazione di adeguatezza».

© RIPRODUZIONE RISERVATA