

## SCAMBIO DI MAIL TRA COLLEGHI DI FILIALI PERSONAL

Colgo l'occasione per segnalarti una curiosità: premesso che da oltre un anno contesto il fatto che tra i collocamenti vi siano esclusivamente prodotti che aumentano il rischio di portafoglio dei ns clienti ( ma soprattutto aumentano la redditività dell'azienda ) e che prima o poi ci saremmo ritrovati a fare i conti con l'oste ( infatti basta vedere in questi giorni che siamo tempestati di telefonate e visite non programmate di clienti allarmati che scoprono che gli investimenti effettuati da marzo 2015 ad oggi non ce n'è uno che abbia mantenuto il valore iniziale ), ma la poca lungimiranza e l'avidità delle funzioni commerciali ha sistematicamente spinto per questo tipo di prodotti; come accennavo è curioso il fatto che le polizze Ramo I ( Base Sicura ) da febbraio 2015 NON sono state più inserite tra i prodotti da spingere nonostante offrano redditività simile a certificates e unit ! Abbiamo a ns mani budget volumetrici con richieste monster su tutto e ZERO su Ramo I, anzi ..... ci sono pervenuti più volte elenchi di clienti possessori di codesto ed unico investimento di difesa in cui veniva richiesto di smontare tutte le edizioni passate di ramo I per "riqualificare" ( per chi ? ) le somme rivenienti. Come vorrei far parlare codesti geni con i nostri clienti in crisi esistenziale, invece o sono silenti o si limitano a farsi vivi in videolync lamentandosi dei deludenti dati provenienti dai collocamenti o ci girano video aziendali dove gli strateghi di turno continuano a fornire rassicurazioni a cui nemmeno loro credono più o discorsi altisonanti da passerella di inizio anno !

Mi riconosco in pieno in quello che dici, in effetti la storia del 2015 è tutta concentrata in questo: prendere gli investimenti più conservativi dei clienti e buttarli dentro la fornace dei prodotti "qualificati". E l'hanno chiamata riqualificazione del gestito!

Bisognava fare esattamente l'opposto: prendere tutti i prodotti azionari e obbligazionari che avevano raggiunto il massimo a marzo 2015 e parcheggiarli in prodotti conservativi in attesa dello storno.

Mi ricordo una riunione dove uno di Eurizon spingeva tutti i consulenti a convertire le gestioni monetarie o tranquille in una nuova linea che aveva il pregio di avere il monetario quasi a zero. Bei risultati!

La cosa più imbarazzante sono i fondi flessibili: sono sotto (a volte anche di molto), non rendono un fico, hanno commissioni di uscita elevate. Praticamente sei prigioniero del nemico...

Poi anche il tempismo sui certificati è stato notevole: emettevano sul petrolio quando era a 50 dollari, adesso è a 30 e punta ai 20....

E che dire dei titoli del lusso, presi ai massimi, o dei cambi delle valute emergenti tipo lira turca?

A volte c'è veramente da vergognarsi di fare questo lavoro....E soprattutto di doverlo fare in questo modo!