Incredibile. Anzi incredibili, visto che i motivi di incredulità sono addirittura due. Il primo è che la Consob è viva e "vigile"; il secondo, conseguenza del primo, la scoperta che ha fatto: il rassicurante slogan delle Poste Italiane, "*Per i tuoi risparmi o i tuoi investimenti BancoPosta ti mette a disposizione un'offerta completa di soluzioni sicure e vantaggiose*", in realtà stava a significare che le soluzioni erano "sicure e vantaggiose" soprattutto, quando non solo, per le Poste; rivelazione per nulla rassicurante per chi, a queste, ha affidato i risparmi di una vita.

Infatti, dopo mesi di ispezione e un'analisi minuziosa, **anche delle mail interne**, è questo il giudizio a cui arriva la Consob in un rapporto della divisione intermediari firmato dal presidente Giuseppe Vegas "il procedimento 20637/14".

Questo stando a quanto riportato ieri da "*Il fatto quotidiano*".

Ma come è potuto accadere tutto questo? Quali cause hanno fatto giungere la CONSOB a trarre queste conclusioni?

Sappiamo che anche voi rimarrete interdetti, tanto sembrano paradossali, nel leggere quali meccanismi di "**pianificazione commerciale"** sono stati **scoperti e sanzionati** dalla Consob, e che qui vi riportiamo:

"Le verifiche condotte hanno evidenziato che la società si avvale, nello svolgimento dei servizi di investimento, di meccanismi di pianificazione commerciale e di incentivazione del personale fondati sul perseguimento di specifici interessi di business che, affiancati da rilevanti pressioni gerarchiche a tutti i livelli della struttura organizzativa, hanno determinato, a valle del processo distributivo significative distorsioni nella relazione con la clientela".

Tradotto: quando l'impiegato alle Poste propone un prodotto, non pensa a cosa è nell'interesse del cliente, ma alle pressioni che gli sta facendo il suo Capo per raggiungere gli obiettivi di vendita.

Secondo la Consob,

"il sistematico ricorso a forme di pianificazione commerciale per prodotto costituiscono le componenti di un impianto focalizzato verso la realizzazione di obiettivi aziendali senza tenere adeguatamente conto delle esigenze della clientela"

Continua il

Fatto Quotidiano: "Nel 2013 le Poste convincono molti clienti ad aderire al riacquisto di obbligazioni emesse da Barclays e Credit Suisse e poi ne appofittano per consigliare subito di impiegare la liquidità tornata sul conto per comprare prodotti remunerativi per il gruppo. La Consob nota la tendenza delle Poste a proporre alla clientela disinvestimenti anticipati nei periodi in cui ci sono emissioni di prodotti delle Poste stesse, "senza che tali proposte fossero precedute da analisi sulle reali esigenze della clientela". Perchè lo scopo era uno solo: incassare più commissioni possibile."

Nel dossier Consob ci sono riportate, a titolo di esempio di "

cattive pratiche" anche **mail** che sono state rinvenute nel corso dell'ispezione. Una di queste, fatta dal capo della Funzione Mercato Privati ai responsabili delle Aree Territoriali, **incredibile ma vero**, è: **"Forse non mi sono spiegato: vanno fatti i " nn" che abbiamo assegnato singolarmente a ognuno di voi come obiettivo trimestrale" E il giorno successivo, sempre il Capo scrive " Forse non ci siamo capiti, dovete alzare la "rn! Avete le liste, usatele"!**

Domanda: finito il lavoro alle Poste, gli uomini Consob come impiegheranno il loro tempo libero?

Roma, 4 dicembre 2014 Le segreterie