

Troppo ignoranza in banca e intanto io pago

Pubblicato: Giovedì 1 Ottobre 2009



Quando si va in banca, si pensa di trovare agli sportelli persone competenti. E, trattandosi di soldi, la competenza non è un piccolo dettaglio. Le cose però non sempre stanno così, come ha dimostrato un'inchiesta fatta dalla **Uilca di Varese**, sindacato dei bancari della Uil.

Un sindacalista si è rivolto a dieci diversi sportelli bancari del territorio, come se fosse un qualsiasi cliente sprovveduto in cerca di indicazioni precise su cosa fare del proprio mutuo. La domanda che rivolgeva all'ignaro collega era la seguente: «Buongiorno, lavoro in Svizzera, debbo rientrare in Italia, ho un mutuo di 100 mila euro scadenza trent'anni, stipulato nel 2007 a tasso variabile attualmente del 5%. L'immobile in Italia ha un valore di circa 150 mila euro e pago una rata mensile di 480 euro, vorrei abbassare il tasso. Cosa mi consigliate?». E a seguire una serie di domande specifiche sulla portabilità, sulle penali, sul tetto massimo di interesse sui mutui a tasso variabile o misto e l'agevolazione per chi lo supera.

Il risultato dell'inchiesta evidenzia che: il **60 per cento** degli sportellisti interpellati ha dato risposte vaghe, in alcune banche l'infiltrato non è riuscito nemmeno a parlare con i commerciali; nel **30 per cento** dei casi le risposte erano appena sufficienti per mettere il risparmiatore e il suo mutuo sulla buona strada; solo il 10 per cento degli intervistati era stato formato per dare consigli precisi al risparmiatore in tema di mutui. Infine, molti dei bancari interpellati dall'infiltrato, anziché dare il consiglio sul mutuo, hanno tagliato la testa al toro: «Senta lo chiuda e ne apra uno nuovo da noi».

(foto, da sinistra: Gonario Filippini, Mario Pittarello, Alberto Zonca, Franco Bogani e Gian Paolo Valcavi)

«Questa iniziativa – spiega **Alberto Zonca**, segretario provinciale della Uilca – non ha lo scopo di penalizzare i colleghi. Noi affermiamo la necessità di avere trasparenza nelle informazioni, non solo per quanto riguarda il prodotto, ma anche sulle modalità di formazione. Il risparmiatore ha tutto il diritto di avere risposte certe dagli sportelli bancari. Invece, troppo spesso viene penalizzato perché la formazione è scarsa in quanto affidata all'autodidattica o all'on line “di gruppo”. Le banche puntano sul prodotto, ma conoscere il prodotto non significa essere informati e senza informazione non ci può essere trasparenza».

«Le banche – aggiunge Mario Pittarello della Uilca – attingono i soldi per la formazione da un fondo apposito. Ma il loro obiettivo non è la formazione, bensì il budget. Quindi al cliente si dedica il tempo in relazione al suo valore».

La Uilca nella nuova sede al civico 8 **di via Medaglie D'Oro** ha aperto un servizio (ogni giovedì dalle 9 e 30 alle 12 e 30) proprio per favorire la trasparenza delle informazioni nel settore del credito e delle assicurazioni, avvalendosi anche delle competenze dell'avvocato, Gian Paolo Valcavi, che è a disposizione dei cittadini.

«Non si tratta di consulenze – conclude Zonca – noi rispondiamo a domande sulle leggi vigenti e su quali documenti occorrono in alcune situazioni. Diamo informazioni di servizio utili ai risparmiatori e , perché no vista la situazione, anche ai nostri colleghi».

[Redazione VareseNews](#)

redazione@varesenews.it