

# risparmio & famiglia

## il punto

### *Investimenti: anche le banche tedesche barano*

di **Luigi Guiso**

È un fatto noto che il passaggio a un sistema di banca universale, ovvero di una banca multifunzione, se da un lato produce guadagni di efficienza perché si sfruttano meglio le economie di scopo (perché ad esempio nello stesso posto dove si tiene il conto corrente si possono comprare tutti gli altri servizi finanziari) dall'altro aumenta l'esposizione a possibili conflitti di interesse che vengono scaricati sui risparmiatori. Era stata questa la principale ragione che aveva spinto il legislatore americano a imporre negli anni trenta la separazione tra attività di banca commerciale e di banca di investimento. Ma cosa sappiamo di questi conflitti d'interesse? Vengono effettivamente sfruttati e quanto sono dannosi per i risparmiatori? In Italia vi sono esempi interessanti che puntano in questa direzione e che sono stati denunciati più volte. Il caso più noto e diffuso è quello delle obbligazioni proprie emesse dalle banche e collocate direttamente presso la clientela meno sofisticata, offrendo rendimenti spesso inferiori di anche 100 punti base rispetto a quelli offerti da titoli meno rischiosi e più liquidi, come quelli emessi dal Tesoro. Altri esempi abbondano a cominciare dalle obbligazioni Cirio collocate dalla Banca di Roma presso i propri clienti, quando era ben noto alla banca (ma non ai clienti) che la Cirio versava in cattive acque: i soldi della sottoscrizione furono usati dalla Cirio per restituire i soldi alla Banca. Per il crack Cirio Cesare Geronzi - allora presidente della Banca di Roma - ha subito una condanna. Può consolare che questo non è un vizio solo italiano. Uno studio dell'università di Francoforte basato su una grande banca dati contenente informazioni sui singoli titoli nel portafoglio di ciascuna banca tedesca e nel portafoglio dei clienti di ogni banca prova che: a) le banche preferiscono vendere ai clienti titoli detenuti nel loro portafoglio privato (anziché prenderli sul mercato); b) i titoli che "sbolognano" ai clienti hanno un successivo rendimento inferiore tra l'1 e il 2% rispetto ai titoli che non vendono o a quelli che i clienti scelgono da soli. Insomma, anche i tedeschi hanno i loro Geronzi.

\* Axa Professor of Household Finance (EIEF)