

LA "MIFID II" È in vigore la direttiva Ue che dovrebbe tutelare di più i clienti dopo gli ultimi scandali. Tanti adempimenti, ma restano i conflitti d'interessi di intermediari e banche

Se non puoi convincerli, confondili. Risparmiatori: nuove norme, soliti rischi



La giungla normativa

Gli operatori aggressivi possono aggirare le norme e vendere prodotti rischiosi alle famiglie. E sui moduli per gli investitori ognuno fa da sé

L'

» SALVATORE GAZIANO

ultimo caso di "risparmio tradito" arrivato a sentenza è sta-

to quello di una coppia di pensionati a cui le Poste avevano venduto le quote di un fondo immobiliare (Europa Immobiliare 1) che nel tempo si è rivelato una fetecchia. Erastato proposto nel 2004 con l'obiettivo di un rendimento del 7% l'anno, mentre le ultime statistiche certificavano un -2,6% annuo. Il Tribunale di Ragusa ha condannato il colosso statale a rimborsare 100.000 euro ai due coniugi di Modica. I risparmiatori avevano sottoscritto un prodotto non adatto al loro profilo di rischio e le Poste avrebbero dovuto fare di più per informarli: gli sono stati venduti "strumenti finanziari a rischio" con la sottoscrizione di moduli e prospetti informativi in bianco. Al giudice non è bastato che avessero firmato un modulo in cui era indicato che "pur essendo informato che l'ordine impartito si riferisce a titolo a rischio, si autorizza

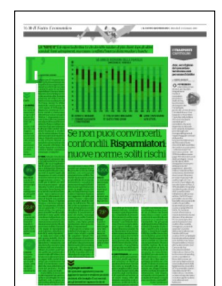
comunque a eseguirlo".

ILTEMA è attuale, visto che con l'anno nuovo è entrata in vigore in Italia la direttiva europea Mifid2 che va a ri-regolamentare il rapporto tra risparmiatore e intermediari finanziari in modo più focalizzato, con una serie di aspetti legati alla trasparenza, ai costi e ai rischi di cui l'investitore deve essere maggiormente edotto. "In realtà già la Mifid1 del 2007 toccava questi aspetti - spiega Massimo Scolari, presidente di Ascosim, l'associazione delle società di consulenza finanziaria - ma se si pensa a vicende come il collocamento di azioni di banche non quotate, da Veneto Banca a Popolare Vicenza, e dei bond subordinati, la trasparenza effettiva non era garantita. C'è molta strada da fare. Per questa ragione, in molti Paesi il modello preferito è stato quello della consulenza indipendente pura: nessuno oltremarica può ottenere retrocessioni di commissioni sui prodotti collocati, per evitare conflitti d'interessi e far pagare al risparmiatore costi superiori, a beneficio solo di chi ti vende il prodotto".

In Italia non è stato scelto solo questo modello, dove la parcella della consulenza indipendente è trasparente, ma uno misto che consente (come richiesto dalle reti e banche italiane) di portare avanti anche quello più tradizionale e commerciale all'italiana, dove la banca o il collocatore si fanno pagare dalle società di gestione una commissione sui fondi d'investimento consigliati che viene addebitata nel costo del prodotto. Occhio non vede, cuore non duole.

Con la Mifid2 si dovrà essere più trasparenti su questo aspetto e sul dettaglio dei costi applicati, così, si spera, aumenterà la qualità del servizio. Potrà ancora accadere che a dei risparmiatori siano rifilati prodotti non adeguati al profilo di rischio (come ai coniugi siciliani), con costi nascosti spropositati e in conflitto d'interessi? Teoricamente sarà un po' più difficile solo se banche, intermediari e consulenti rispetteranno le regole della Mifid2, ma non aspettiamoci miracoli. Le maglie restano larghe e se il risparmiatore è poco scafato e l'operatore finanziario è aggressivo la tutela può essere "bucata" collocando prodotti spinti. Qualche settimana fa sull'inserito *Plus* del *Sole 24 Ore* un anonimo ex direttore di banca ha raccontato che nella sua filiale erano soliti compilare il questionario al posto dei clienti, facendogli assumere un profilo di rischio compatibile con i prodotti da vendere, come hanno potuto sperimentare a loro spese migliaia di risparmiatori.

Potrà ancora accadere con la Mifid2? Purtroppo sì, e per questo state attenti a quello che compilate e firmate. Prestate attenzione al questionario e rispondete senza ricorrere all'aiuto (che può essere non disinteressato) del consulente



o bancario. “Più elevato è il profilo di rischio e maggiore è il livello di perdita che si dichiara di potersopportare – ricorda Alessandro Pedone, responsabile per la tutela del risparmio dell’Aduc – Richiedete sempre copia del questionario e compilate di persona”. Il documento dovrebbe essere formulato con domande “multivariate” e con l’obiettivo di evitare il ricorso ad autovalutazioni (spesso sballate, come insegna l’neuroeconomia). Se un risparmiatore dice di avere ottima conoscenza dei mercati, ma poi indica che investire in azioni di banche non quotate è più sicuro che comprare titoli di Stato tedeschi o un fondo azionario, c’è un problema. E bisogna fare una bella tara se offre risposte incongruenti.

IL QUESTIONARIO può essere utile ma, anche qui, aspettatevi di tutto poiché ogni banca può sottoporre ai clienti un questionario diverso visto che non esiste un modello da seguire consigliato dalla Consob e si è voluto lasciare spazio alla creatività degli intermediari. E di creatività nel settore ce n’è anche troppa. Oltre alle domande canoniche su età, esperienza, profilo di rischio e conoscenza potrete venire interrogati con domande curiose, ad esempio su come, secondo voi, si ottiene una buona forma fisica o come vi comportereste in una città che non conoscete se vi perdetevi con l’automobile. Per gli esperti degli algoritmi di profilazione si tratta di domande di psico-

logia cognitiva che possono aiutare a identificare meglio l’effettivo profilo (ma su questo c’è dibattito), ma se avete il conto in 3 banche sapete che sarete profilati da ciascuna con un questionario diverso e potrebbe capitare che in una veniate giudicati un leone, in un’altra una pecora e in un’altra ancora un orsacchiotto. Ma Mifid2 prevede anche obblighi informativi, a partire dai costi che a fine anno (aspettiamo dicembre per verificarlo) il cliente riceverà con un resoconto delle spese sostenute, ma affogati insieme ad altre centinaia di pagine di informazioni. Vale sempre, nel mondo del risparmio, il postulato di Truman “se non li puoi convincere, confondili”.

Twitter @soldiexpert

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Cos'è

LA MIFID2

È la direttiva Ue a tutela dei risparmiatori in vigore dal 1° gennaio che sostituisce la Mifid1 del 2007: impone, tra le altre cose, una maggiore trasparenza sui costi (con un resoconto a fine anno) e un nuovo questionario per valutare i profili di rischio dei clienti

.....



Btp e bond

La quota di investimenti delle famiglie in titoli di Stato e obbligazioni (il 2,6% quelle bancarie)

.....



Azionisti

È la quota del portafoglio finanziario investito in partecipazioni e azioni. L'11% quello in fondi comuni

.....



La quota

Di risposte sbagliate delle famiglie sui concetti di base, come il rapporto tra rischio e rendimento

.....



Miliardi

L'investimento delle famiglie in attività finanziarie. Il 90% ha un deposito postale o bancario: era il 25% a metà degli anni 60

.....



Il tasso

È quello di risparmio delle famiglie nel 2017, il più basso tra i grandi Paesi dell'eurozona: in trent'anni è calato di oltre il 30%

.....

