

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

di **SALVATORE GAZIANO**

Il più recente caso di "risparmio tradito" arrivato a sentenza è stato 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 feteccchia. 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 ad 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".

IL TEMA è attuale, visto che con Panno nuovo è entrata in vigore in Italia la direttiva europea Mifid2 che va a ri-regolamentare il rapporto tra risparmiatore e intermediari finanziari immodopi 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 oltremarca 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 dovranno 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 risponderanno le regole della Mifid2, ma non aspettiamoci miracoli. Le maglie restano larghe se il risparmiatore è poco scattato 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 correre 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 poter sopportare - ricorda Alessandro Pedone, responsabile per la tutela del risparmiatore 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 insegnala neuroeconomia). Se un risparmiatore dice di avere ottima conoscenza del mercato, ma poi indica che investire in azioni di banche non quotate è più sicuro che comprare titoli di Stato tedeschi o un fon-

do azionario, c'è un problema. E bisogna fare una bella taras e offrire 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 perdete con l'automobile. Per gli esperti degli algoritmi di profilazione si tratta di domande di psicologia cognitiva che possono aiutare a identificare meglio l'effettivo profilo (ma su questo c'è dibattito), ma se avete il conto in 3 banche saprete 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



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



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

4.200

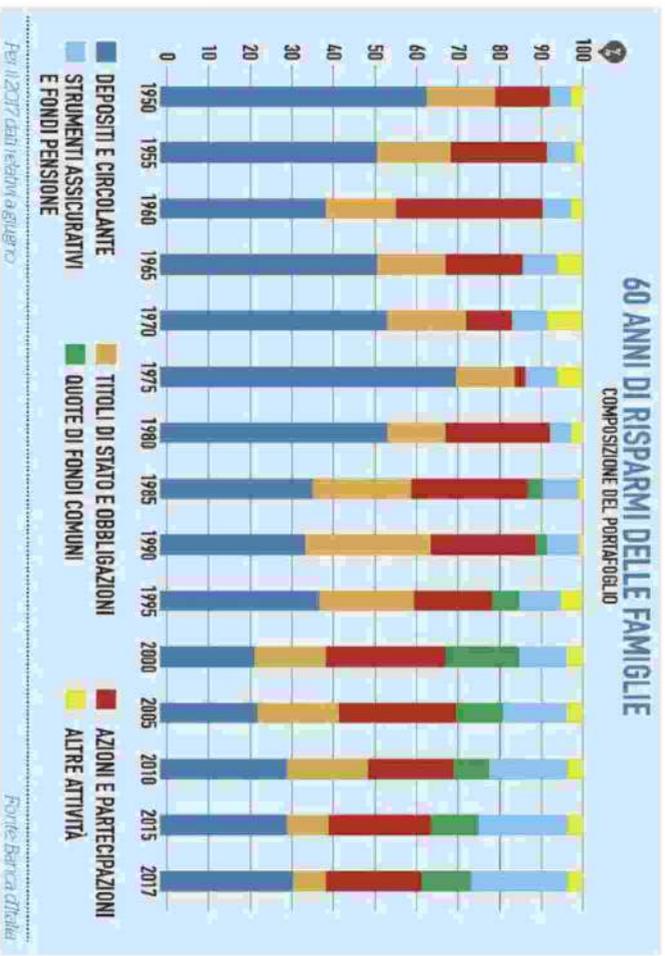
Miliardi

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

7,5%

Il tasso

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



22%

La quota

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