



## SOTTO INTERROGATORIO

di Nicola Perrelli



Gli italiani, come è noto, sono un popolo di risparmiatori, più portati ad essere formiche che cicale. La loro propensione al risparmio è infatti proverbiale, solo i giapponesi a volte fanno meglio. Altrettanto grande però è la loro impreparazione finanziaria. Una lacuna che si è mostrata in tutta la sua gravità solo dopo i recenti crack finanziari, i cui processi sono tuttora pendenti, e le ripetute crisi dei mercati finanziari, pagate in buona parte dalla miriade dei piccoli investitori.

Senza distinzione di latitudine e di scolarizzazione a centinaia di migliaia in questi ultimi anni hanno sottoscritto prodotti finanziari dei quali ignoravano spesso caratteristiche tecniche ed rischi. Perché l'hanno fatto? Perché a proporglieli era la banca o l'intermediario di fiducia.

Dopo tanti soldi buttati al vento finalmente è entrata in vigore, a salvaguardia dei risparmiatori, la nuova normativa MiFID (acronimo di Markets in Financial Instruments Directive).

La direttiva mira a realizzare all'interno della Comunità Europea un mercato finanziario efficace, trasparente e competitivo.

Le principali novità riguardano l'organizzazione degli intermediari e le relative responsabilità degli operatori su questa delicata materia.

Dal 1° novembre scorso ogni intermediario (banche, uffici postali, promotori, ecc.) è obbligato a fornire informazioni dettagliate al cliente-risparmiatore riguardo alla natura dei prodotti e servizi, dei costi, dei rischi e degli eventuali conflitti di interesse. Da questa data ad ogni cliente gli intermediari devono dare innanzitutto un'esaustiva spiegazione sui nuovi regolamenti e poi consegnare tutta una serie di fogli informativi ed esplicativi.

Dall'"interrogatorio" deve per prima cosa emergere in quale classe di rischio l'intermediario colloca il cliente, ovvero se lo considera un cliente al dettaglio, professionale o una controparte qualificata. La corretta classificazione rappresenta quindi l'elemento decisivo dell'applicazione della MiFID. Da questa dipendono infatti i diversi tipi di obblighi informativi a carico dell'intermediario.

Un altro elemento che deve essere trattato in modo esauriente durante il colloquio riguarda la situazione finanziaria del cliente. Solo conoscendo

idoneamente il profilo economico del risparmiatore o investitore l'intermediario può formulare un consiglio o una consulenza adeguata. Quanto più approfondita e dettagliata è tale conoscenza, tanto più appropriata e finalizzata è, o dovrebbe essere, la consulenza finanziaria.

Per tracciare il profilo finanziario del cliente la direttiva MiFID prevede la compilazione, entro la fine di giugno, di un questionario articolato su tre punti fondamentali.

Il primo riguarda quello della “**appropriatezza**”, essenziale per definire il grado di conoscenza dei diversi prodotti finanziari e per valutare l'esperienza del cliente in materia di investimenti; il secondo considera quello dell' “**adeguatezza**”, utile per stabilire gli obiettivi dell'investimento tenendo conto della situazione economico-finanziaria del cliente; il terzo e ultimo punto interessa solo coloro che hanno in portafoglio, o vogliono modificare, una linea di gestione patrimoniale, ed è importante per verificare se il cliente è a conoscenza che i “**servizi di gestione**” operano su mandato e che dall'ampiezza della delega data dipende la rischiosità dell'investimento.

Poiché la posta in gioco è il futuro del gruzzolo accumulato con lavoro e sacrifici, vale quindi la pena di incontrare il proprio referente e sottoporsi all'“interrogatorio”, anche di mala voglia.