

La proposta. Cosa viene sottoposto all'acquirente

Nel contratto tutti i dettagli del servizio

Dalle modalità, ai costi, ai conflitti d'interesse: quello che serve sapere prima di firmare

Sia che ci si rivolga allo sportello sia a un promotore finanziario nell'era post Mifid, a partire dal cosiddetto primo contatto, nulla è lasciato al caso. Quando si tocca il tema dei servizi di investimento e in particolare della consulenza tutto è precisato nero su bianco e l'investitore avrà sempre più a che fare con contratti che definiscono il perimetro dei servizi. «Intanto per una ragione molto semplice - spiega Luca Zitiello, dello studio Zitiello & Associati -. In tema di consulenza, sebbene la Mifid non preveda l'obbligo della forma scritta, la Consob nel regolamento intermediari ha suggerito agli operatori di precisare per iscritto se, quando e come viene prestata.

Non solo. L'orientamento prevalente della nostra authority è di considerare sempre una consulenza base tutte le volte che c'è un rapporto di natura distributiva tra cliente e intermediario. Ecco perché la maggioranza degli operatori si è indirizzato per un contratto quadro che regola una serie di servizi di base con postille dedicate alla consulenza». Insomma, la consulenza (come ha detto Consob) diventa il momento iniziale di un qualunque servizio di investimento quindi anche quando si fa solo collocamento o ricezione di ordini. Mentre sono pochi per ora i contratti focalizzati solo sulla consulenza (per intenderci quella personalizzata) e al momento vi stanno lavorando in prevalenza gli operatori che si focalizzano su questo servizio (family office, consulenti indipendenti, grandi operatori di private banking).

«Parlando di consulenza base poiché molti la prestano gratuitamente - aggiunge Zitiello - per questi operatori nasce l'esigenza proprio con un contratto di circoscrivere l'impegno e la propria responsabilità». «I contratti che abbiamo predisposto - gli fa eco Francesco Di Carlo, socio dello studio Annunziata e Associati - definiscono e regolano i diversi aspetti del rapporto cliente/intermediario. Per quanto la forma scritta non sia richiesta dalla norma, reputiamo comunque opportuno che attraverso un contratto scritto l'intermediario dia chiarezza su modalità e termini di prestazione del servizio. Diversi sono, infatti, i profili delicati, che meritano di essere regolati per iscritto, anche

nella prestazione del servizio di consulenza in materia di investimenti: si pensi, ad esempio, alla remunerazione del servizio; o alla riservatezza sulle informazioni che l'intermediario raccoglie al fine di profilare il cliente ed essere in grado di valutare l'adeguatezza dei consigli resi; o, ancora, al comportamento che l'intermediario deve tenere in presenza di conflitti di interessi».

Molto attenzione è dedicata alle modalità con le quali vengono prestati i servizi. «Le raccomandazioni in ambito finanziario assumono svariate forme - aggiunge Di Carlo - e non tutte tali forme configurano la prestazione di un servizio di investimento. Affinché la consulenza sia servizio di investimento è necessario che l'intermediario fornisca consigli sui singoli investimenti. Diversamente, una consulenza generica, ad esempio, volta a definire la sola asset allocation ideale, non configura la prestazione di un servizio di investimento e non rientra nell'ambito di applicazione della normativa in materia di servizi di investimento. Definire in dettaglio in un contratto scritto le modalità di prestazione del servizio e con esse i confini dell'attività prestata è funzionale anche a inquadrare la fattispecie e chiarire se si sia oppure no in presenza di un servizio di investimento e del conseguente obbligo di attenersi alle norme che lo regolano. Dettagliare le modalità di prestazione del servizio serve poi a chiarire con il cliente cosa deve aspettarsi dall'intermediario: ad esempio, se i consigli vengono forniti per iscritto, con quale periodicità, se il cliente è tenuto a dare a sua volta informazioni all'intermediario al fine di permettergli di conoscere la situazione del cliente».

Tra gli alti tipi di interventi dove Di Carlo e i suoi sono stati chiamati a intervenire c'è quello in cui un servizio, diverso dalla gestione individuale, viene prestato congiuntamente al servizio di consulenza (ad esempio ricezione ordini e consulenza). «In questi casi la consulenza (in linea con l'impostazione caldeggiata dalla Consob) - aggiunge l'esperto - è stata prevista all'interno di contratti volti a regolare altri servizi di investimento; in particolare, sono state inserite nei contratti clausole ad hoc volte a tenere conto della prestazione congiunta di due servizi e delle relative conseguenze. A titolo esemplificativo, si pensi alla profilatura del cliente che, in caso di prestazione del solo servizio di collocamento, è effettuata per valutare l'appropriatezza; mentre, in caso di abbinamento di collocamento e consulenza, al fine di valutare l'adeguatezza».

Lucilla Incorvati

lucilla.incorvati@ilsole24ore.com