

L'offerta. Le conseguenze della crisi finanziaria sulla relazione banca-cliente

L'effetto Mifid si è già esaurito

La qualità della consulenza si è ridotta a standardizzazione delle proposte

Posto che è consentito tutto ciò che non è vietato esplicitamente, quando il servizio che l'intermediario presta al cliente smette di essere consulenza e diventa sollecitazione all'acquisto di prodotti della casa finalizzati più all'interesse della banca che a quello del sottoscrittore? Qual è il confine oltre il quale l'istituto non può andare nel fare pressing pur di raccogliere denaro dal canale retail, evitando così di ricorrere ad aumenti di capitale per ricostituire i propri ratios patrimoniali? Un passo indietro: la Direttiva europea Mifid, entrata in vigore oltre tre anni fa, aveva l'obiettivo di segmentare il mercato distinguendo i clienti esigenti che richiedono una consulenza elaborata da quelli meno sofisticati, cui possono bastare strumenti meno specifici. Un po' a causa della crisi finanziaria, un po' per via del *genius italicus*, la gran parte degli intermediari ha puntato sulla consulenza finanziaria, più remunerativa, ma tramite contratti sostanzialmente standardizzati, contratti dai molti «spifferi», che offrono spazio per il collocamento, pardon, la sottoscrizione di prodotti «captive». E quella che viene presentata e pagata come consulenza finanziaria, talvolta, diventa una pletora di proposte in cui può essere difficile distinguere quelle «da valutare» da quelle «indecenti».

L'attività distributiva degli intermediari ha in sé varie componenti e livello di servizio - spiega l'avvocato Luca

Zitiello, dell'omonimo studio legale -. Si va dal collocamento a cui può essere associata una consulenza base gratuita alla consulenza strutturata in modo autonomo ed indipendente con alto livello qualitativo remunerata dal cliente. In ogni caso - precisa Zitiello - la prestazione congiunta del servizio di collocamento e di quello di consulenza comporta l'applicazione del filtro di adeguatezza. La promozione e collocamento ha una sua autonomia concettuale ed operativa. È sottoposta al solo controllo di appropriatezza perché non comporta la prestazione di raccomandazioni personalizzate al cliente. Nei fatti però è difficilmente praticabile, in quanto lo sportellista o il promotore finanziario non potrebbe mai rispondere alla domanda «Lei cosa mi consiglia?».

«È evidente che quando le banche consigliano i loro prodotti sono in conflitto di interessi - dice Rosario Trefiletti, presidente di Federconsumatori -. Per questo la nostra indicazione alla clientela è quella di scegliere in via prioritaria strumenti di investimento istituzionali: Bot o Btp, per esempio. Il risparmiatore in cerca di un buon consiglio lo può cercare in contrasto d'interesse: chiedendo all'istituto di credito di indicargli un prodotto di un'altra banca. In ogni caso - aggiunge Trefiletti - è buona regola chiedere diversi preventivi per poi scegliere a mente serena quello che risulta più conveniente: è la concorrenza che migliora l'offerta». Certo, l'analisi dei prospetti informativi richiede competenze non comuni. Anche per questo aiuta il buon senso e la vecchia regola: quella che ci invita a evitare di aderire o sottoscrivere strumenti non comprensibili.

Marco lo Conte

marco.loconte@ilsale24ore.com

© RIPRODUZIONE RISERVATA



DOVE LO VENDI?

Ecco dove sono quotati i titoli

Spesse le banche che fanno sottoscrivere alla clientela le obbligazioni proprie si impegnano, magari solo verbalmente, a riacquistare i bond in caso di necessità. Casi da definire, così come da definire sono i prezzi del riacquisto. In realtà buona parte dei bond bancari sono quotati: in particolare sul Mti, lo storico mercato della Borsa italiana, oppure sul Tlx (altre piattaforme come Turquoise sono caratterizzate per scambi di titoli azionari). Da segnalare anche Bondvision del gruppo Mts, circuito dedicato al mercato obbligazionario e ai bond bancari in particolare, che vede volumi di scambi ancora più rilevanti

dal punto di vista quantitativo. La liquidità è un valore importante in finanza.

Questo comporta veder il proprio titolo scendere sotto la pari: non sono certo pochi i bond bancari scendere di molti punti percentuali dopo la quotazione. È il caso in particolare degli strutturati e ancor di più dei bond subordinati. E se il titolo non è quotato? Lui si può rivendere su piattaforme come Bloomberg o Reuters: si annuncia un'asta ristretta a pochi partecipanti; chi propone un prezzo si impegna a tenerlo valido per due minuti, finché il venditore non trova un prezzo più interessante. (M.L.C.)