



**Semaforo Verde** continua a occuparsi di servizi di investimento. Oggi vuole dedicarsi al “Documento sui rischi generali degli investimenti in strumenti finanziari”.

All’inizio del rapporto è imposto all’intermediario l’obbligo di consegnare all’investitore questo documento che contiene **l’illustrazione dei rischi generali** nei quali possiamo incorrere nell’attività finanziaria. Ricevuto il documento e di fronte al nostro comprensibile stupore ci sentiremo suggerire “Lo deve leggere con attenzione”. Proviamo a rispondere al nostro referente con un laconico “E poi?” e vediamo la sua reazione: il Semaforo in questo momento sta lampeggiando allegramente. Difatti, attraverso la consegna del documento si trasferisce l’onere di conoscenza dall’intermediario al cliente, ma non la conoscenza stessa. Domandiamo almeno quali parti

# Una conoscenza fatta di carta

del documento ci consiglia di leggere. Di fronte ad un imbarazzato silenzio o a un più formale “dipende” vi diciamo che la prima parte si occupa soprattutto dei rischi dei singoli strumenti finanziari, la seconda di quelli dei derivati e la terza illustra i rischi del servizio di gestione patrimoniale. Effettivamente la nostra lettura dovrà concentrarsi su quella parte più adatta al servizio che stiamo sottoscrivendo o all’operazione che intendiamo compiere. Il Semaforo ora diventa rosso nei confronti non del nostro intermediario, ma della vigente normativa: i **tanti casi di micro e macrocriminalità finanziaria** ci portano a dubitare della coerenza dell’attuale impostazione che impone la semplice consegna al posto di un obbligo chiaro ed esplicito di informazione. Non ci possiamo stupire quindi se sentiamo ripetere come un ritornello che il cliente non era veramente consapevole o non aveva capito. Mettiamoci una volta nei panni dell’intermediario: riusciremmo a far leggere l’intero documento al cliente ed a tenere una lezione sui minimali rudimenti della finanza per poi attestare la sua conoscenza con una firma ad ogni pagina o capitolo illustrato? Anche questa è una soluzione sbagliata e allora Semaforo Verde si permette di segnalare sistemi di interazione più agili, meno corposi, all’interno del contratto di intermediazione e non con allegati volanti senza effettiva utilità se non di mera forma. Per ora è così, però. E il nostro Semaforo torna quieto sul suo verde sereno.

***L’intermediario oggi è obbligato a consegnare al cliente un “Documento” che illustra i rischi generali nei quali si può incorrere quando si acquista un qualsiasi tipo di strumento finanziario. Ma chi lo legge? La crescita dei valori di mercato passa anche dalla voglia di sapere.***

di Pierluigi Valentino

Subito il documento ci impone di domandare al nostro referente quali siano gli effettivi rischi cui possiamo andare incontro, in quanto descrive solo quelli di base. Inoltre il Documento chiarisce che possiamo concludere un’operazione solo se abbiamo compreso **natura e grado di esposizione al rischio**. Questo vuol dire che, se al momento dell’acquisto di uno strumento finanziario il nostro referente non ci dice alcunché, i rischi sono quelli del documento; mentre i rischi aggiuntivi sono quelli di volta in volta a noi comunicati. Proviamo allora a domandare noi quali rischi corriamo: il lampeggiare del nostro Semaforo ci consiglia di far mettere per iscritto le informazioni fornite o di farcele dare su telefono registrato, a futura memoria.

Sappiate comunque che nella prima parte del documento sono illustrati gli elementi necessari per apprezzare il rischio degli investimenti in strumenti finanziari: variabilità del prezzo, liquidità, divisa e altri fattori. Almeno questi ultimi facciamoceli illustrare rapidamente, perché il nostro referente non avrà difficoltà a chiarirci che dobbiamo prestare attenzione a chi consegniamo il denaro, al livello di commissioni da corrispondere, ai rischi delle operazioni in giurisdizioni non italiane o effettuate fuori mercato, alle implicazioni sottostanti all’elevata informatizzazione delle negoziazioni. Il dialogo deve essere aperto: la crescita dei valori del mercato passa anche dalla nostra voglia di conoscere. €