



Oggi parliamo di conflitto di interessi nell'ambito dei **servizi di investimento e di gestione collettiva del risparmio**. Tema delicato perché investe l'essenza stessa del nostro rapporto con gli intermediari finanziari, la cui regola è rappresentata da una semplice affermazione: **"l'intermediario deve fare gli interessi del cliente"**.

Il che vuol dire che il professionista, nostro referente, agisce secondo le nostre indicazioni non perseguendo finalità diverse dalle nostre. Ogni deviazione da questo sentiero fa lampeggiare di rosso il semaforo di **INVESTIRE**, perché mina alla base il rapporto fiduciario instaurato con la banca o con l'intermediario di riferimento.

A livello di norme, pur in presenza di un principio che vieta tale patologia, è prevista la possibilità di gestire il conflitto di interessi seguendo il brocardo anglosassone **"disclose or abstain"**.

Sul risparmio gestito la "bomba conflitti"

Da leggersi in maniera inversa, però: l'intermediario non deve infatti operare se in conflitto e può farlo solo se rivela tale situazione e si fa appositamente autorizzare dal cliente. Il problema è commerciale: se ogni volta che c'è un conflitto il nostro referente ci dovesse chiamare e rilevarne l'esistenza, forse il nostro atavico sospetto verso le cose del danaro ci farebbe apparire un rosso fiammeggiante sul "semaforo" e ci impedirebbe di operare con serenità.

La soluzione adottata dal legislatore, condivisibile peraltro, è quella di agevolare gli scambi e quindi si muove su due piani paralleli: **autorizzazione generale del cliente con firma sul contratto o sulla modulistica di riferimento**

(soprattutto nelle gestioni patrimoniali) e **autorizzazione specifica per iscritto** (che può essere data anche attraverso conversazione telefonica se sottoposta a registrazione) per quei conflitti specifici di volta in volta presenti nell'operatività o di particolare rilevanza.

In altri termini: attenzione a quelle firme che ci vengono richieste di apporre su contratti e moduli, perché lì si annidano movimenti autorizzati di estrema delicatezza.

Proviamo a chiedere il perché delle nostre firme e ricordiamoci in quell'istante del "semaforo" di **INVESTIRE**.

Attenti, inoltre, alle telefonate a contenuto promozionale che possono nascondere pericolose insidie difficili da individuare: il nostro distratto assenso può equivalere ad una firma.

Quindi, altro "semaforo rosso".

A questo punto dobbiamo chiarire

"L'intermediario deve fare gli interessi del cliente". Questa semplice regola, alla base dei servizi di investimento, rischia però di scontrarsi con le esigenze commerciali di chi cerca di "venderci" prodotti. La soluzione ideale? Rivolgersi ad operatori che non appartengono a "gruppi".

di Pierluigi Valentino

con il nostro referente quali siano le tipologie di conflitto cui andiamo incontro, essendo egli tenuto a rilevare l'estensione del conflitto, concetto non dimensionale ma qualitativo.

Il nostro referente può far scattare di nuovo il semaforo verde solo dopo averci illustrato che il conflitto:

- **può essere insito nell'attività svolta** (ad esempio, l'intermediario dà la preferenza ad un cliente rispetto ad un altro persino in termini di sconti commissionali);
- **può derivare dalla prestazione congiunta di più attività** (si pensi all'erogazione di un mutuo garantito da una gestione patrimoniale) o;
- **può scaturire da rapporti di affari propri o di gruppo** (immaginiamo di dover acquistare fondi offerti da una SGR di gruppo o esterna al gruppo con la quale il nostro intermediario ha accordi di retrocessione di commissioni).

Sfido il lettore a segnalarci il rispetto sostanziale di tali regole e la corretta illustrazione delle insiem delle tipologie conflittuali verso le quali il suo intermediario può trovarsi a muovere.

Sapete la soluzione? Ricercare un intermediario che possa presentare **profili conflittuali modesti**, staccato da logiche di gruppo e rivolto esclusivamente al suo patrimonio aziendale che è rappresentato da ciascuno di noi nel suo piccolo. Solo in questa maniera si può riuscire ad eliminare i conflitti più pericolosi, quelli di gruppo, subdoli perché sotterranei, infidi perché non evitabili neanche dall'intermediario più corretto e diligente. ☑