

# QUESTIONE DI ADEGUATEZZA

I servizi di investimento offerti devono essere "tarati" sugli interessi del cliente.



**Ma chi sottoscrive sia chiaro circa le sue esigenze e le comunichi all'intermediario. Profilo di rischio e obiettivi: fattori decisivi nella gestione patrimoniale.**

**S**emaforo Verde oggi inizia ad occuparsi dei **servizi di investimento**, argomento che ha avuto di recente la ribalta delle cronache grazie ad avvenimenti di portata mondiale e con conseguenze di dimensioni straordinarie. In questo ambito, però, gli eventi del tipo **Cirio** o **Parmalat** fanno parte di una **macrocriminalità** che sfugge alla nostra percezione in termini di valutazione del rischio o di prevenzione dello stesso. Gli episodi, invece, sui quali vogliamo ragionare un po' sopra in questa Rubrica appartengono a quella fascia di **inefficienze contrattuali** che siamo in grado di percepire e che possiamo eliminare grazie anche al nostro intervento.

Partiamo quindi da un concetto di generale applicazione e di ovvia percepibilità, quello dell'**adeguatezza**, di diretta derivazione anglosassone. Ogni attività svolta da un intermediario nei nostri confronti deve essere **adeguata alle nostre esigenze**; la semplicità di questa affermazione imporrebbe che tutto quello che non è adeguato non ci dovrebbe essere nemmeno proposto, ma sappiamo che molte volte questo non accade e ci ritroviamo ad aver a che fare con investimenti che non rispecchiano le nostre attese. Non dobbiamo neanche fare i furbi e accorgerci della mancanza di adeguatezza solo quando si prospettano perdite all'orizzonte: per cui facciamo applicare le norme e saremo sicuramente soddisfatti.

La regola principale in tema di adeguatezza consiste in un **divieto di concludere il contratto** se lo stesso risulti non adeguato per tipologia, oggetto frequenza e dimensioni; il principio di adeguatezza poi si applica anche in costanza di rapporto su ogni singola operazione compiuta.

Il semaforo ci consiglia uno stop e due domande: se il nostro interlocutore considera il contratto che stiamo firmando adeguato e per quali ragioni. **Nessuna promessa irragionevole**, ma solo la garanzia che l'insieme delle disposizioni che stiamo firmando e il prodotto che acquistiamo rispondano alle nostre esigenze. E qui si assiste ad una strana traslazione del problema: l'adeguatezza non è "astratta", ma **va tarata sulle nostre esigenze**, le quali devono essere comunicate all'intermediario in maniera chiara ed esplicita. Il semaforo lampeggia ora verso noi: se non provvediamo con trasparenza a questo

onere, rischiamo di ricevere prodotti non adatti. Vedrete infatti che l'intermediario compila una scheda con le nostre informazioni, le quali molte volte vanno ad alimentare un software che immediatamente ci "profilo". Alla stessa stregua se le nostre esigenze si modificano nel tempo, abbiamo l'**onere di informare l'intermediario** per consentirgli se del caso di modificare il nostro profilo.

Se non forniamo informazioni, l'intermediario non è in grado di offrire quello che effettivamente può andarci bene; attenzione quindi a quei tentativi di semplificare questa fase acquisitiva di informazioni, in quanto da parte degli intermediari vi può essere tutta la convenienza ad ottemperarvi in maniera superficiale.

Un discorso diverso va fatto per il **servizio di gestione patrimoniale**: in questo caso stante l'**ampia delega** conferita all'intermediario abbiamo l'obbligo di fornire informazioni almeno sul **profilo di rischio** e sugli **obiettivi** che intendiamo perseguire. Semaforo rosso quindi di fronte a contratti di gestione non preceduti da scambi di informazioni; facciamoci inoltre spiegare come il nostro referente sia giunto a collegare le informazioni rese con il prodotto/servizio offerto. Verifichiamo infine la documentazione in nostro possesso, soprattutto in relazione al processo mentale seguito per rispettare le regole sull'adeguatezza.

Che cosa accade se, nonostante ci venga consigliato di andare avanti, vogliamo sottoscrivere proprio quel contratto o acquistare quel titolo?

L'intermediario deve **segnalarci la non adeguatezza** di quanto stiamo compiendo, motivare specificamente le ragioni sulla base delle quali è giunto a tale conclusione, chiedere espressamente la nostra conferma e pretendere la nostra specifica sottoscrizione. Valgono comunque le **registrazioni telefoniche** nel caso in cui tutto questo si svolga per telefono.

Molte volte il nostro referente opera per *default*, cioè seguendo procedure applicabili alla generalità dei casi; pretendiamo spiegazioni sulle vere motivazioni sottostanti, perché la nostra approvazione scritta all'operazione non adeguata potrebbe eliminare ogni residua eccezione al comportamento dell'intermediario nel caso in cui si dovesse scoprire che non ha agito con la dovuta diligenza.