

Questa rubrica sentirsi invogliato da un collega in difficoltà sulla destinazione del Tfr. Si sa che il processo decisionale dei consumatori di servizi raramente segue un processo razionale e deduttivo. I fattori più frequentemente in gioco sono il premio e chi propone questo tipo di servizi lo sa bene: un testimonial affidabile e simpatico, una campagna pubblicitaria zeccata, offerte "lancio", il passaparola. Quanto è forte questo traino rispetto alle altre modalità decisionali? L'ultima indagine sul Risparmio e le scelte finanziarie degli italiani di Intesa Sanpaolo e Centro Einaudi dice che il 39% di famiglie che hanno preso una decisione finanziaria nell'ultimo anno, un 5% si è avvalso di un esperto, il 10% ha analizzato l'investimento con l'aiuto del proponente, un 15% si è informato su web e forum, mentre solo il 6,7% ha consultato altri che avrebbero fatto lo stesso investimento. Si può presumere un'esagerazione delle risposte in base all'autorappresentazione dei rispondenti, ma di fatto almeno il consumatore su 20 è condizionabile dall'opinione altrui. Non a caso le campagne promozionali delle banche (ma non solo) offrono sconti a chi porta un amico, che preferisce farsi delle scelte altrui, perché ha meno competenze e poco tempo da dedicare al proprio denaro. L'amicizia è un collante più forte di qualsiasi analisi approfondita di prospettive informative e rischi. E non dimenticate che i due amici si suddividono gli sconti offerti a budget dalla banca e che in caso di scelta individuale sarebbe stata decisa dal nuovo cliente. Il segnalatore di amici è cosa diversa dal "segnalatore di pregi", chiamato giuridicamente da una serie di comunicazioni Consob che ne riconoscono legittimità, a patto che non debordi nella promozione finanziaria. Sennò è un esercizio abusivo della professione. Sempre di fiducia si parla: ma uno guadagna, l'altro risparmia, mentre chi organizza la struttura di collocamento al livello è fuorilegge. La Mifid impone molte regole agli intermediari: ma non può certo ridurre l'ignoranza dei rapporti con l'amico segnalatore di pregi e il intermediario. Sempre di fiducia si parla: ma finché l'amico resta

■ Quando la banca offre al cliente raccomandazioni personalizzate sta svolgendo un servizio di consulenza e ha obblighi precisi: 1) scomporre il derivato strutturato nelle componenti elementari (il cosiddetto *unbundling*); 2) indicare il fair value delle singole componenti; 3) indicare gli scenari probabilistici; 4) confrontare il prodotto offerto con altri semplici, noti, liquidi e a basso rischio; 5) indicare il valore del derivato, i costi impliciti e le metodologie per la determinazione del costo di recesso. Così ha deciso il Tribunale di Milano (giudice Guidi) che, con la sentenza 2145 del 13 febbraio scorso, ha condannato Bnl a risarcire 233mila euro a una società immobiliare.

La sentenza riguarda uno swap "Collar in&out" stipulato nel 2008 e a cui si applica quindi la disciplina post Mifid. Il Tribunale ha osservato che quando la banca offre al cliente raccomandazioni personalizzate sulla stipula di uno swap Over the counter (Otc), si applica il regime della consulenza e quindi l'intermediario deve dimostrare di avere pro-

do di valutare la convenienza in termini di costo/rischio/beneficio. Poiché, secondo il Tribunale, Bnl ha

LODO ARBITRALE

LA DECISIONE Derivato inefficace se il mutuo si estingue

Lo swap di copertura è "colpito" da inefficacia sopravvenuta quando il mutuo a copertura del quale era stato originariamente stipulato viene successivamente estinto. Così ha deciso il 28 novembre 2013, il Collegio arbitrale (Presidente professor avvocato Mario Stella Richter) con un lodo (una pronuncia con effetti simili alla sentenza) con cui la banca è stata condannata a restituire alla cliente tutti i flussi successivi alla data di estinzione del mutuo (si vedano "Plus24" del 15 ottobre 2011 e del 4 marzo 2013).

prodotto strutturato. Questa informazione - sottolinea Rossi - è essenziale affinché il cliente possa rendersi conto di quale strumento sta negoziando con la banca, poiché spesso i nomi di questi prodotti sono fuorvianti. Si parla genericamente di swap ma il più delle volte il cliente senza saperlo sta vendendo alla banca opzioni, assumendosene i correlativi rischi. Condivisibile - conclude Rossi - è la statuizione sull'assoluta necessità d'indicare gli scenari probabilistici di Consob».

La banca, contattata da Plus24, fa sapere che «ritiene di aver operato correttamente e di aver adempiuto a tutti gli obblighi di diligenza e trasparenza previsti dalla normativa in vigore. La sentenza sarà conseguentemente impugnata».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

FILO DIRETTO



Per capirne di più inviate il vostro contratto derivato in formato Pdf all'indirizzo e-mail: plus@ilssole24ore.com

La pensione? Va pianificata

Indagine di Ubi Pramerica sulla consapevolezza in materia di previdenza

Lucilla Incorvati

■ Qual è il grado di consapevolezza e preparazione degli italiani durante la *grey zone*? Vale a dire quell'arco temporale più o meno lungo che va dal lavoro alla pensione, durante il quale potrebbe essere necessaria una fonte di reddito personale a cui attingere in attesa di maturare la pensione.

In un sondaggio che ha coinvolto mille individui con un'età compresa tra i 35 e i 59 anni, appartenenti alle fasce reddituali più alte della popolazione italiana, Ubi Pramerica ha indagato sulla consapevolezza e preparazione degli italiani a far fronte a questa eventualità.

L'obiettivo del sondaggio era volto a scoprire le loro aspettative sul tenore di vita nel periodo che precede la maturazione del diritto alla pensione e sul grado di preparazione a un'eventuale riduzione o assenza di reddito in tale periodo. Al-

la luce anche del fatto che mantenere il proprio tenore di vita nel tempo resta la priorità assoluta in un Paese storicamente orientato al risparmio.

Il 91% degli intervistati è preoccupato di non avere sufficienti risparmi per coprire i bisogni di consumo nel periodo compreso tra la fine del lavoro e la maturazione del diritto alla pensione e concorda sulla necessità di prepararsi per tempo, risparmiando e investendo per questo obiettivo.

Si conferma così la cultura del risparmio e l'attenzione a eventuali emergenze e al mantenimento del tenore di vita. Ad esempio, la porzione del campione di analisi composto da nuclei familiari con reddito mensile compreso fra 3mila e 7mila euro netti, dichiara infatti una capacità di risparmio significativa, che varia dal 16% al 21% del proprio reddito.

Tuttavia, l'analisi evidenzia anche alcune incongruenze nella gestione del risparmio in un'ottica di lungo periodo che suggeriscono l'importanza di una maggiore dinamicità nell'allocazione degli investimenti nel tempo. Solo il 40% degli intervistati ritiene infatti, nella

fase iniziale dell'intervista, che possa esserci una probabilità di dover lasciare forzatamente il lavoro prima di aver maturato il diritto alla pensione, a causa della cessazione del rapporto di lavoro o per inabilità a svolgere la propria attività in età avanzata.

Tuttavia, paragonando la situazione attuale rispetto a quella di cinque anni fa, 7 intervistati su 10 dichiarano di avere meno fiducia rispetto al passato.

Solo un intervistato su 4 conosce pienamente le recenti riforme del lavoro e delle pensioni. Inoltre, è percezione diffusa che tali riforme possano avere un impatto negativo sul tenore di vita futuro: infatti, tra gli intervistati che esprimono una valutazione in merito, tale convinzione è espressa nel 62% dei casi. Infine, dalla ricerca emerge un disallineamento di fondo tra le aspettative degli italiani e la realtà: una persona su 2 non ha idea di quando andrà in pensione e, in media, 61 anni è l'età in cui desidererebbe farlo. Gli intervistati dimostrano così una buona comprensione degli elementi chiave della pianificazione finanziaria di lungo periodo

© RIPRODUZIONE RISERVATA