

Publicato un documento in cui limita e scoraggia la vendita ai risparmiatori di strumenti finanziari strutturati

Consob dichiara guerra ai prodotti complessi

My.L.

Dopo il convertendo Bpm, dopo l'operazione Casaforte del Montepaschi, dopo decenni di prodotti finanziari strutturati, complessi e rischiosi con cui le banche hanno riempito i portafogli di clienti più o meno consapevoli, arriva un «cartellino rosso» preventivo della Consob.

Ieri l'Autorità di vigilanza ha infatti emesso una Comunicazione che mira ad aumentare le tutele per i risparmiatori: di fatto viene caldamente sconsigliata alle banche la vendita di prodotti complessi alla propria clientela retail. La raccomandazione della Consob non ha un potere coercitivo, per cui gli intermediari possono - a loro discrezione - non rispettarla: deve però essere il consiglio di amministrazione della banca a deciderlo (non può essere un funzionario qualunque) e la Consob lascia chiaramente intendere tra le righe che questo potrebbe comportare poi un'ispezione. Insomma: pur senza poteri sanzionatori specifici, la moral suasion della Consob è forte.

L'obiettivo è di disincentivare al massimo e di frenare la vendita allo sportello di strumenti finanziari complessi: quelli che - scrive la Consob - «accrescono le difficoltà di comprensione» e dunque pregiudicano «la capacità di assumere consapevoli decisioni di investimento». Anche perché molto spesso la banca che li vende è in conflitto d'interessi, dato che molti di questi strumenti servono per aumentare la propria forza patrimoniale.

Continua pagina 32

Continua da pagina 27

La Consob non specifica con esattezza quali siano i prodotti per i quali è sconsigliata la vendita. E lo fa di proposito, dato che - se lo facesse - l'ingegneria finanziaria potrebbe trovarne sempre di nuovi non inclusi nell'elenco. L'Autorità si limita solo a fare una lista esemplificativa, in modo da rendere l'idea di quali siano i prodotti complessi da non vendere ai risparmiatori senza escludere potenzialmente nulla: si va dalle Abs (obbligazioni derivanti da cartolarizzazioni) ai titoli credit linked, dai titoli che non garantiscono la completa restituzione del capitale fino ai derivati non negoziati su piattaforme trasparenti. Insomma: tutto ciò che abbia un esito finale incerto e un grado di complessità che non permette di capirlo facilmente.

Il documento della Consob, che richiama gli intermediari al rispetto delle posizioni dell'Esma, si divide in due parti: da un lato una comunicazione (a carattere prescrittivo) e dall'altro una raccomandazione (a carattere esortativo).

Innanzitutto l'Autorità chiede alle banche di «effettuare una due diligence su tutti i prodotti complessi che intendono inserire nella gamma d'offerta». Se un istituto capisce, dopo lo screening, che uno di questi prodotti possa non «soddisfare al meglio» gli interessi dei clienti e se comprende che manchino le informazioni sufficienti per descrivere i rischi, la banca deve «evitare di prestare consigli su quel prodotto o di venderlo».

Se una banca decide ugualmente di mettere in vendita quel prodotto, deve «prestare un'attenzione rafforzata» e rispettare per filo e per segno tutte le indicazioni date dall'Esma sulla vendita. Dovrà poi profilare in maniera dettagliata i clienti ai quali intende vendere il prodotto. E inserire tutte le informazioni necessarie: dai costi (anche quelli impliciti), al fair value (valore equo del prodotto), fino alla «puntuale rappresentazione del rischio di credito». Qualora la banca decida di vendere prodotti esplicitamente sconsigliati dalla Consob, poi, il Cda deve motivare la scelta e comunicarla all'Autorità. Che probabilmente metterà proprio quella banca in cima alla lista delle ispezioni.

© RIPRODUZIONE RISERVATA