

BUROCRAZIA & FINANZA/2 Privacy, anti-riciclaggio e documenti di varia natura: tutti da compilare ancora prima di poter investire tramite consulente. Arduo bilanciamento tra trasparenza e semplificazione

Nella giungla di carta

INCHIESTA

di **Andrea Pira**

Nel caso un cittadino romano, magari nato in provincia, che da sempre risiede e lavora in Italia e qui paga le tasse dovesse decidere di rivolgersi a un consulente finanziario per investire i suoi risparmi, una delle prime cose che si troverebbe a dover dimostrare è di non essere un cittadino statunitense. Paradossi della mole di carte necessaria soltanto a stipulare un contratto di consulenza preventivo. In termini tecnici è il cosiddetto modulo di autocertificazione Facta, per lo scambio di informazioni finanziarie con gli Stati Uniti (o comunque con residenza fiscale fuori dall'Italia) che si è tenuti a firmare indipendentemente dall'aver o meno il passaporto straniero. «Abbiamo esportato in Europa la propensione alla burocrazia», osserva a colloquio con *MF-Milano Finanza* il vicepresidente vicario dell'Anasf, l'associazione nazionale dei consulenti finanziari, responsabile dell'area Tutele legali e contrattuali.

Ancora in fase di pre-investimento ci sono da firmare la contrattualistica in regime di consulenza, la normativa sulla privacy, per poi passare alla fase di profilazione del cliente, con un questionario dettagliato che prevede una serie di domande riguardanti la conoscenza degli strumenti finanziari, con rischi annessi in materia di investimenti, permettendo così di catalogarlo come prudente, conservativo, equilibrato, accrescitivo o aggressivo, modulando così ciò che gli si potrà proporre. Senza dimenticare l'anti-riciclaggio o ancora la dichiarazione di verifica della veridicità di quanto dichiarato. Si tratta spesso di obblighi ripetitivi, aggiunge Riva. La normativa anti-riciclaggio, ad esempio va

aggiornata in un arco di tempo che varia da uno a cinque anni, a seconda del profilo del cliente. E come nel caso della non-americanità anche in questo non mancano situazioni limite, come il fatto di dover inserire nella fascia di rischio più alta i consiglieri dei Comuni sopra i 5.000 abitanti.

Un discorso analogo vale per il questionario Mifid sulla profilazione del cliente, da aggiornare mediamente ogni tre anni, sen-

dell'investitore, saggiandone la maturità e la propensione al rischio. A complicare il quadro in Italia interviene inoltre il numero dei regolatori: Consob lato prodotti, Banca d'Italia sugli intermediari, Ivass sulle assicurazioni, Covip sui fondi pensione. «Ognuno di questi soggetti produce regolamentazione», sottolinea ancora Valdameri.

La partita però si gioca in Europa. È lì che all'interno della costruzione di un'unione dei mercati dei capitali vengono fissate le regole dalle quali dipende buona parte della burocrazia e stabiliti gli obblighi e documentazione necessari, nonché dove si prendono decisioni che possono complicare o semplificare la vita a investitori e intermediari.

Un caso recente sono le discussioni sull'inclusione delle caratteristiche degli investimenti Esg nei Kid Priips, ossia prodotti d'investimento al dettaglio e assicurativo pre-assemblati. In teoria il Kid è un documento di natura precontrattuale che deve essere redatto in forma accurata e concisa, ma che al massimo dovrebbe avere tre facciate di formato A4, dando le informazioni chiave del prodotto. Le nuove schede sull'Esg che si vuole inserire potrebbero arrivare da sole a circa sei o otto pagine. Un modo quindi per appesantire un documento che dovrebbe essere leggero. «Ammettendo che si vogliono investire 100mila euro e che al cliente venga proposto un portafoglio di 12 prodotti, vorrebbe dire che alla fine si troverebbe a dover leggere almeno un centinaio di pagine, che siano esse in formato digitale o cartaceo», sottolinea ancora Riva. Paradossi dei tentativi di conciliare le necessità della semplificazione con quelle di trasparenza e tutela. (riproduzione riservata)



Ferruccio Riva

za che necessariamente siano nel mentre intervenuti mutamenti nella caratteristica del cliente.

«Negli ultimi 10-15 anni abbiamo assistito a un processo di semplificazione nell'accesso ai servizi, legato alla tecnologia. Si tratta sicuramente di un fattore positivo. Allo stesso tempo tale fenomeno si è accompagnato a una evoluzione delle normative Consob, Bankitalia e Ivass, derivante dalle varie direttive Mifid, Mifid II, per la trasparenza e la tutela degli investitori; Idd che regola la distribuzione dei prodotti assicurativi dei rami sia vita che danni, che ha in alcuni casi appesantito la mole di carte.», aggiunge Luca Valdameri, partner *Pirola Pennuto Zei & Associati*, studio legale e tributario. L'obiettivo finale dovrebbe essere quello della tutela

