



Il linguaggio della finanza tra Mifid 2, fee e rendiconti

Entra nel vivo la stagione dei rendiconti. Ma a che punto siamo in termini di trasparenza? Nell'acquisto di ogni bene, anche di strumenti finanziari, non si può conoscere solo il prezzo lordo. Entrano in gioco, infatti, informazioni aggiuntive da conoscere prima dell'acquisto

La **stagione dei rendiconti** è ufficialmente iniziata e le prime comunicazioni sono state già recapitate alla clientela. Un commento ex post forse può essere prematuro, ma qualche elemento per delle considerazioni sulle informative ex ante lo abbiamo.

Recentemente mi è capitato di leggere un interessante studio svolto da Moneyfarm insieme alla School of Management del Politecnico di Milano proprio su questo tema, che ha espresso una valutazione non soddisfacente sulla trasparenza e sull'eshaustività delle informative.

Qualche tempo fa mi ero già pronunciato sull'argomento, sottolineando come la necessità di una norma che obbligasse gli intermediari alla trasparenza informativa fosse la dimostrazione di una mancanza di etica comunicazionale perpetrata nel tempo, confermata poi dalle numerose e pretestuose richieste di rinvio. In più, se una volta costretti dalla normativa, ci si adegua tentando ancora di giochicchiare con il linguaggio e il layout grafico in modo da assolvere l'obbligo di legge senza raggiungere la dovuta trasparenza, ecco che a essere tradita è l'etica della relazione.

Va anche considerato che, tutto sommato, i primi a non preoccuparsene sembrano essere i clienti stessi. Ci sono persone che ancora sono convinte che a contribuire in modo preponderante al processo decisionale che porta all'acquisto di un prodotto, alla fin fine sia il **prezzo lordo**. Ma siamo sicuri che sia proprio così?

Pensiamo ad esempio al processo di acquisto di un immobile. Il compratore non potrà basarsi solo sul prezzo richiesto dal venditore, dovrà conoscere ex ante il costo dell'atto di acquisto, il peso di eventuali imposte o oneri accessori, il costo del mutuo e dell'istruttoria del medesimo. E oltre all'immobile dovrà scegliere la banca finanziatrice e lo studio notarile. Ma anche nell'acquisto di beni di portata inferiore, come televisori, o automobili, **entrano in gioco informazioni aggiuntive da conoscere prima dell'acquisto**, quali durata della garanzia, assistenze programmate, assicurazioni (solo per citarne alcune), che comportano un'analisi valutativa e comparativa che porta poi alla scelta di effettuare o meno l'acquisto.

Lo stesso atteggiamento andrebbe tenuto nei riguardi degli strumenti finanziari, soprattutto dal punto di vista comparativo. E cioè, nel momento in cui gli strumenti finanziari sono definiti in categorie più o meno standard, la comparazione sulla **qualità globale del proponente intermediario** è il quid che fa propendere o meno per la scelta, come per esempio scegliere di affidarsi a una Sgr piuttosto che a un'altra, o a un collocatore piuttosto che a un altro.

Già comparare documenti descrittivi ex ante – spesso sostanzialmente diversi tra loro per organizzazione grafica, linguaggio e contenuto – non è facilissimo, se poi il contenuto non è completo e comprensibile, ecco che la comparazione diviene ancora più complessa.

Viene quasi il dubbio che anche i documenti ex ante rientrino in un progetto globale di rispetto della norma formale, ma non dei principi etici. Tanto che, leggendo certi documenti mi è venuta alla mente la differenza tra una sentenza emessa dai tribunali italiani o da un giudice che applica la common law. I nostri tribunali, citando decine di articoli e riferimenti normativi compresi omissis di ogni genere, partoriscono sentenze che spesso il cittadino deve farsi tradurre dall'avvocato, perché di per sé incomprensibili, laddove il medesimo reato valutato nell'ambito della common law porterebbe a una sentenza immediatamente esposta e, soprattutto, perfettamente comprensibile. E la differenza non sta nel principio giuridico, ma esclusivamente nel linguaggio. Che è il fondamento della comunicazione e che permette la scelta tra forme espressive complesse e incomprensibili e forme semplici e fruibili.

Quale mamma portando il suo bambino da un medico preferirebbe sentirsi dire “siamo di fronte a un caso di epistassi complesso risolvibile con modificazione termica dei capillari periferici” piuttosto che “il bambino ha un po’ di sangue dal naso mettetegli del ghiaccio sulla fronte”?

Il linguaggio unisce ma può dividere, e questo vale anche per la finanza. A seconda di come lo si usa può precludere la comprensione, come spesso accade quando si vuole proteggere una determinata lobby.

Pertanto **sarebbe bene chiarire se per trasparenza intendiamo** la produzione di un contenuto minimo oppure l’impegno a fornire elementi utili alla completa comprensione del valore e del costo uno strumento o di un servizio.

Le autorità di vigilanza, Consob in testa, hanno più volte utilizzato un termine del linguaggio comune per definire a quale impegno venissero chiamati gli intermediari, ovvero semplicità, sottolineando come le informazioni dovessero essere “corrette, chiare, non fuorvianti e in una forma comprensibile”.

Per ora, pare che non ci siamo ancora. Quello che mi chiedo è se sono il solo a pensare che comunicare correttamente abbia un valore etico prima che giuridico.



GIOVANNI PESCE

Giovanni Pesce è presidente di Fugen Sicav Raif, manager dalla lunga esperienza nei settori dell’asset management e private banking, si occupa anche di formazione, presso l’Università della Terza età “Card Giovanni Colombo” e presso Iside – Istituto internazionale di documentazione economica, su Mifid – Idd, gestioni e fondi. È infine consulente in Area finanza e Mifid presso il Credito Valtellinese.

