

L'analisi

Quelle modifiche pirata che nessuno vede

Il vizio delle variazioni unilaterali, ma gli investitori non hanno chance per difendersi L'intermediario può sfruttare dati che sono ignoti ai clienti
Salvatore bragantini

Nella disattenzione generale, banche e asset manager applicano, sui contratti a tempo indeterminato, modifiche unilaterali; spesso prive di giustificazioni operative, possono incidere pesantemente sul rendimento di lungo termine degli investimenti, sempre più necessario per integrare le calanti pensioni pubbliche. Ciò inciderà sul tenore di vita delle generazioni future.

Lo stock di investimenti su contratti a tempo indeterminato ammonta a circa 1.700 miliardi. L'attenzione generale si concentra sui conti correnti, e le banche hanno buon gioco a ricordare di dover almeno coprire i costi vivi per la loro tenuta; inoltre il cliente in disaccordo con le modifiche unilaterali alle condizioni ormai può cambiare banca senza troppi fastidi e perdite di tempo. A fine 2013 i conti correnti delle famiglie assommavano a 450 miliardi, mentre ben 1.300 miliardi erano investiti in fondi d'investimento, fondi pensione, gestioni patrimoniali e polizze vita. Su questi investimenti l'attenzione è scarsa, eppure qui i danni delle modifiche unilaterali sono ben maggiori. Alcune vanno approvate dai regolatori; ciò avviene a volte con troppa facilità, quando il regolatore, se non è proprio catturato, come il buon Omero dormicchia. Altre modifiche non richiedono l'approvazione; in tali casi la via d'uscita per i clienti insoddisfatti può essere il recesso?

Variazioni

Le modifiche unilaterali abbondano: semplici aumenti di commissioni o elaborate variazioni della loro struttura, anche in relazione alle performance dell'investimento, riduzioni nella rivalutazione garantita di certi investimenti, spostamenti da un prodotto ad altro, meno conveniente, e così via.

Il diritto di recesso serve come alibi agli intermediari furbetti; per loro molte modifiche sono innocue, tanto i clienti possono recedere! Peccato che l'uscita da certi investimenti sia lunga, costosa, fonte di possibili perdite dati i tempi di uscita, a volte proprio impossibile. L'intermediario che decide la modifica conosce dati ignoti ai clienti; l'asimmetria informativa rende questi deboli, incapaci come sono di calcolarne le conseguenze, spesso ignari dei propri diritti, riluttanti ad avviare azioni legali. Spesso si tratta di importi che paiono minimi ai singoli, pur se il loro effetto, cumulato nel tempo e applicato a tutti i clienti, è rilevante.

Una modifica comportante la riduzione, anche solo dello 0,1%, nel rendimento di 1.700 miliardi è un prelievo forzoso di 1,7 miliardi che gli intermediari, alcune centinaia, operano con destrezza dalle tasche di milioni di famiglie. Esso dovrebbe finalmente attirare l'attenzione dei regolatori.

Il regime giuridico applicabile alle modifiche unilaterali è un vestito di Arlecchino; ogni prodotto ha il proprio, che a volte richiede l'approvazione del regolatore, a volte no. Per tutti vige però il Codice del consumo (decreto legislativo 206/2005) in base al quale, senza giustificato motivo, le modifiche non sono proprio valide. Il recesso è solo un diritto in più a disposizione del cliente che non accetti la modifica, pur dotata di un giustificato motivo; non legittima, invece, la variazione unilaterale che ne sia priva.

Richiami

L'Antitrust ha richiamato in passato a maggior vigilanza sia la Covip (fondi pensione) sia l'Isvap, ex regolatore delle assicurazioni confluito nell'Ivass, sotto la Banca d'Italia. È significativo che proprio questa abbia emesso, il 13 ottobre 2014, una nota su «Modifiche unilaterali dei contratti bancari e finanziari. Obblighi degli intermediari e diritti dei clienti». Evidentemente i primi sono spesso elusi o ignorati, i secondi conculcati; una pubblica tirata di orecchi sarebbe però stata più efficace di indirette e generiche reprimende.

Per apprezzare le conseguenze delle modifiche va ricordato che le commissioni ai gestori possono arrivare a mangiarsi il 40% di quanto, in 40 anni, l'iscritto versa al proprio fondo pensione aperto; solo il 60% allora va a costruire la pensione! Le somme investite si cumulano, e su questo montante vanno calcolate le commissioni, pur se la fatica del gestore non cambia certo in proporzione; tipicamente il versamento dell'ultimo anno se lo

pappa per tre quarti la commissione.

Non se ne avvede però il cliente, anche perché le commissioni sono espresse in percentuale. Come rimediare? Prendere finalmente coscienza di questo grave problema è già un buon inizio. L'asimmetria informativa, accoppiata alla poca istruzione in campo finanziario, rende tutto più arduo. È necessario quanto meno che i regolatori impongano all'intermediario di comunicare al cliente la cifra esatta di spese e commissioni in euro, non in percentuale, addebitatagli dal gestore.

Non sorprende l'affermazione di John Authers a chiusura di un commento (Financial Times , 4 marzo 2015) riguardante una ricerca sulle conseguenze delle scelte d'investimento dei gestori; ben più di queste, scrive, incidono i costi: «Nel lungo termine, niente è più importante che tenere sotto controllo le commissioni». Le nostre autorità di controllo devono prestare più attenzione alle modifiche unilaterali; se non vogliono essere «L'avvocato degli investitori», almeno siano giudici più attenti ed equanimi. Sarà utile unificare, se non il trattamento fiscale dei prodotti, il regime giuridico, almeno per i contratti aventi natura economica simile, se non identica. Soprattutto, tale regime va fatto applicare davvero, sanzionando chi non lo fa; ce lo chiedono, anche se non lo fanno, i futuri pensionati.

© RIPRODUZIONE RISERVATA