

Come lavorano le banche: profili di rischio

Cominciamo questa piccola trattazione citando subito una Direttiva Europea, ossia, la direttiva sui servizi di investimento che dispone che le banche debbano valutare, per qualsiasi cliente e per qualsiasi prodotto, l'adeguatezza e l'appropriatezza del servizio o del prodotto offerto e venduto al cliente (si sta parlando della Direttiva chiamata Mifid entrata in vigore nel 2007). La banca deve obbligatoriamente procedere a classificare il cliente in base alle sue caratteristiche e alle conoscenze finanziarie. Sotto questo profilo la direttiva in discussione garantisce differenti gradi di protezione. Sarà maggiormente protetto il cliente non professionale e quindi con un grado minore di conoscenza dei prodotti finanziari; sarà meno protetto il cliente professionale (banche, governi, fondi pensionistici, grandi società, e eccezionalmente le persone fisiche) e quindi con maggiore conoscenza del rischio. In base a questi due criteri ne traccia il profilo di rischio, o profilo finanziario, mediante un test di appropriatezza che ha la funzione di "fotografare" il cliente rispetto all'istituto con il quale intrattiene i rapporti finanziari ed assolve la funzione di raccogliere i dati ottenuti o forniti dal cliente alla banca. Il test è modulato in base al grado di rischio riconosciuto al prodotto che si vuole vendere. La Direttiva 2004/39/CE (MiFID) prevede che, ai fini della valutazione dell'adeguatezza, l'intermediario debba conoscere del cliente, il grado di cognizione e di esperienza in materia di investimenti; debba altresì ottenere dal cliente le informazioni che quest'ultimo

conosce rispetto al tipo specifico di prodotto o servizio e quelle relative alla situazione finanziaria e agli obiettivi d'investimento.

La Direttiva di attuazione 2006/73/CE suggerisce all'intermediario di richiedere al cliente informazioni in merito a:

- 1) servizi/operazioni/strumenti finanziari con i quali il cliente ha dimestichezza;
- 2) natura/volume/holding-period/frequenza delle operazioni realizzate;
- 3) livello di istruzione e professione o, se rilevante, precedente professione;
- 4) fonte e consistenza del reddito regolare;
- 5) attività, comprese le attività liquide;
- 6) investimenti e beni immobili;
- 7) impegni finanziari regolari;
- 8) periodo di tempo per il quale il cliente desidera conservare l'investimento;
- 9) preferenze in materia di rischio;
- 10) profilo di rischio;
- 11) finalità dell'investimento.

Se questa è la teoria, in pratica accade che le banche precompilano il test di appropriatezza e lo sottopongono al cliente. E' perciò necessario fare attenzione alla documentazione su cui si appone la firma. L'istituto infatti in questo modo si apre la strada alla vendita delle proprie obbligazioni. Ove ciò sia accaduto è consigliabile:

- 1) Recarsi in banca e chiedere la verifica del proprio profilo di investitore;;
- 2) Ove ci si accorga che il profilo non corrisponda al proprio profilo investitore, ne va chiesta la modifica.

Solo in questo modo la banca si troverà nell'impossibilità di offrire e vendere prodotti che il cliente non avrebbe mai acquistato.