

L'editoriale di Claudio Cacciamani*

I consumatori in balia di contratti spesso complicati e prolissi

«**A**vanti, non perder tempo, firma qua. È un normale contratto, è una formalità», canta Edouardo Bennato ne-Il Gallo e la Volpe. Da tempo, ma con sempre maggiore intensità recentemente, le Autorità di Vigilanza e le Associazioni dei Consumatori nazionali ed europee si concentrano sui contratti bancari, finanziari e assicurativi nell'ottica di migliorare l'efficacia della tutela e la puntualità della trasparenza verso il cliente, in particolare privato. Il nodo cruciale, peraltro ancora non risolto, riguarda, essenzialmente, la giuridicata complessità dei contratti stessi. Nel rischio di non essere esaustivi e tutelanti per il cliente, tali documenti, da un lato,

sono estremamente prolissi, complessi e, a volte, persino incomprensibili, dall'altro, proprio per questo, inducono il sottoscrittore a non leggerne con attenzione le clausole, confidando su quanto a volte sintetizzato dall'intermediario proponente. Ne deriva sia un aggravio di costi per i soggetti proponenti sia un inefficace impiego di tempo per il potenziale cliente.

In tale quadro, la situazione appare di stallo assoluto. Da parte sua, comunque, in ipotesi di contenzioso, la Giurisprudenza prevalente spesso riconosce con favore le ragioni del consumatore rispetto a quelle delle istituzioni bancarie, finanziarie e assicurative. A livello comportamentale, i risultati di recenti indagini meritano attenzione: da esse emerge che la complessità dei contratti induce i soggetti privati a non mobilitare il proprio risparmio verso investi-

menti direttamente o indirettamente a favore dell'economia, come nel caso di acquisto di azioni, obbligazioni e fondi di investimento, o a capitis dai rischi, mediante sottoscrizione di idonee polizze. Al contrario, tali ricerche dimostrano che di fronte a una contrattualistica prolissa, farraginosa e a volte incomprensibile vi sarebbe una povera inerzia di investimento, con somme, anche ingenti, lasciate su conti correnti e di deposito, senza la ricerca di valide e fruttuose alternative. In aggiunta, non risultano nemmeno del tutto efficaci le schede di sintesi proposte al cliente per gli investimenti, i finanziamenti e i prodotti assicurativi. Infatti, molte condizioni di dettaglio non sono evidenziate, con conseguenti problemi applicativi e interpretativi nel caso di contenziosi, anche se solo potenziali.



Ne derivano aggravio di costi e inefficace impiego di tempo

» Segue a pagina 3



Rimborsi aerei: futuro

