

**L'editoriale** di Claudio Cacciamani\*

## I contratti finanziari? Troppo prolissi e poco trasparenti

«**P**arole, parole, parole», duettano Mina e Alberto Lupo nella celeberrima canzone. Di «parole» si è dibattuto a Parma, che ha avuto l'onore nazionale di ospitare un convegno con al centro il cliente consumatore di servizi bancari, finanziari e assicurativi, tuttavia non in un'ottica «di parte», quanto avendo come interlocutori i vari soggetti che ruotano attorno a questo: dalle autorità di vigilanza agli Intermediari, dai professionisti ai sindacati di tutela, dagli studiosi fino ai giovani studenti della materia (forse futuri professionisti del settore). Proprio le «parole» sono state il fil rouge del convegno. In primo luogo, è emerso, come purtroppo

noto, che i contratti finanziari e assicurativi sono prolissi, quasi boriosi, scoraggiando il cliente finale dal leggerli, anche in quanto a tratti incomprensibili nei termini e nei rimandi. Ne consegue che, non potendo fare magari altrimenti, la clientela ripone fiducia negli intermediari professionali. Questi dovrebbero avere l'onere di spiegare il contratto, meglio le parole in esso contenute, cercando di renderlo il più possibile aderente alle reali esigenze del cliente. Tuttavia, come conseguenza, ciò comporta tempo, che non sempre trova adeguata remunerazione, soprattutto per i contratti, sempre e comunque con molte parole, ma di importo magari esiguo. Per questi, evidentemente, non è possibile richiedere al cliente un compenso elevato per i servizi professionali erogati. Come logica derivazio-

ne, si arriva (non può essere diversamente) a una scarsa consulenza (termine che deriva dal latino «cum sidere», sedersi insieme), a favore di remunerazioni che possono celare conflitti di interesse, mancata analisi dei bisogni del cliente e necessità di «vendere» e non «offrire» prodotti finanziari e assicurativi sempre e comunque, sia ciò appannaggio delle «fabbriche» prodotte e/o degli intermediari.

Le conseguenze sono note: investimenti e risparmi dilapidati, scarsa diffusione ed efficacia di coperture assicurative, sovraindebitamento, quest'ultimo, peraltro, soprattutto per consumi effimeri e a costi eufemisticamente «non trasparenti». Le soluzioni delineate dai vari attori sono tanto teoricamente semplici, quanto pragmaticamente efficaci.

» continua a pagina 13



Gli intermediari dovrebbero spiegare ed essere remunerati, ma...



# Il conto corrente è sempre più vuoto

## Meno soldi a disposizione

Gli italiani preferiscono forme di investimento più remunerative  
Oppure non riescono a risparmiare

Lavoro,  
imprese,  
mercati,  
fisco  
e famiglia

Inserito a cura di  
Aldo Tagliaferro