

Lo zio di un giovane cliente di Ubi reclama per la profilatura Mifid

Marco ha 24 anni e a differenza di altri ragazzi della sua età è un ragazzo previdente. Dal 2012 ha sottoscritto alla Banca Popolare di Bergamo (gruppo Ubi Banca) un piano di accumulo mensile distribuito su tre fondi: 100 euro su un obbligazionario e altri 100 su due distinti azionari. Io sono lo zio e vi posso assicurare che è una vera formichina, incline a investimenti tranquilli, conformi al proprio livello di competenze finanziarie, modeste, come del resto risulta dal questionario, compilato all'apertura del conto. In particolare, per entrare nel merito del problema: 1) al punto 4f del questionario Mifid non dichiara di conoscere le implicazioni in termini di rischio dei derivati; 2) al punto 5 dichiara modesta esperienza in prodotti finanziari; 3) al punto 17c non dichiara disponibilità a sopportare forti oscillazioni di valore; 4) al punto 22 b dichiara di essere un investitore moderatamente propenso al rischio; 5) alla fine delle profilatura gli viene assegnato un livello di esperienza e conoscenza "intermedio", ovvero investitore in grado di poter comprendere le caratteristiche di prodotti finanziari con un grado di complessità minime. Sulla base di quanto sopra gli viene assegnato un profilo di rischio "moderato", se non che una bella giornata dell'estate 2015 Marco vende la sua auto per 11mila euro e pensa bene di fare un salto in banca, deciso ad incrementare il suo piano di accumulo, e, guarda che fortuna, proprio in quei giorni è disponibile un investimento che fa al caso suo. E così su consiglio del tutto disinteressato dell'addetto bancario, Marco investe 9mila euro in un colpo solo su Ubi Sicav income opportunities. Ma perbacco, il profilo di rischio non permette tale investimento e così questa bravo professionista, senza neppure cambiare una virgola del questionario, trasforma il profilo di rischio di M. da "moderato" ad "aggressivo". Dopo un paio di mesi M. inizia ad essere perplesso, perché il suo investimento va subito in rosso. Beh, caro M. qui la colpa è tua, perché i prospetti vanno letti e se il bancario ha dimenticato di dirti che ci sono delle commissioni d'ingresso... Ma è a novembre, quando falliscono quattro banche, che i timori di M. aumentano e si rivolge allo zio (il sottoscritto), fedele lettore di «Plus 24» che qualcosa ne capisce. Scaricando il prospetto

L'andamento



CASO CHIUSO

«L'articolo 39 del Regolamento Consob 16190/2007, seleziona le informazioni che gli intermediari, tramite la "profilatura Mifid", devono acquisire dai clienti, al fine di raccomandare i servizi di investimento adatti», premette l'avvocato Letizia Vescovini. L'obbligo è funzionale a garantire che le operazioni successive, siano compatibili con il profilo dei clienti. L'investimento deve essere conforme alle esigenze del cliente che deve essere in grado di comprenderne le caratteristiche. L'intermediario è chiamato a fare tali valutazioni in base alle notizie raccolte tramite la profilatura Mifid. Trattandosi di operazione in "servizio di consulenza in materia di investimenti", l'intermediario avrebbe dovuto "raccomandare" solo investimenti "adeguati" che tenessero conto dell'effettiva capacità di comprensione degli strumenti finanziari proposti. «L'investimento Ubi-Sicav, secondo quanto descritto dai lettori, non pare compatibile con il profilo "moderato" del cliente - spiega Vescovini - e l'intermediario non si è astenuto dal proporlo, come prevede la legge (articolo 39, 6° del citato regolamento), ma ha alterato la profilatura Mifid, facendo figurare che quell'operazione fosse adeguata al cliente. La Consob ha sanzionato intermediari che hanno modellato la profilatura Mifid, in funzione ed in occasione, di investimenti che diversamente non sarebbe stati adeguati e raccomanda che l'investimento sia effettuato solo a distanza di tempo dalla modifica della profilatura Mifid».

informativo da internet veniamo così a sapere quello che nei moduli ricevuti al momento della sottoscrizione non sta scritto da nessuna parte, ovvero che Ubi Sicav income opportunities - mira ad una crescita del capitale nel lungo periodo concentrandosi prevalentemente su investimenti e strategie in derivati in grado di generare reddito. Il comparto può investire sino al 100% delle attività in: «strumenti derivati - come spiega il prospetto - Il comparto è esposto al rischio che le strategie in derivati complessi possano generare perdite ingenti». Dopo queste notizie e in parallelo all'andamento dei mercati, ovviamente le preoccupazioni di Marco si sono fatte serie. Quindi, alla luce: delle omissioni informative in sede di collocamento, della storia personale, della rilevanza dell'investimento e della palese contraddizione tra il questionario e il profilo assegnato, ho prospettato a Marco di fare reclamo in primis a Banca Ubi e se il caso alla competente autorità bancaria, chiedendo la risoluzione del contratto e la restituzione integrale di quanto versato. Chiedo: è lecito ritenere scorretto il comportamento del "lavoratore" bancario? Ho ragione o esagero nel ritenere rischioso l'investimento nella Sicav? Mi sono sbilanciato troppo nel prospettare a Marco almeno "in secondo grado", il pieno riconoscimento delle proprie ragioni? Vogliamo fare un appello a tutti i giovani e anziani che siano, a capire che il consulente bancario non è il loro migliore amico? Trovo comunque avvilente che la buona volontà di un bravo ragazzo che pensa al suo futuro debba essere frustrata in questo modo.

E. S.
(via e-mail)

RISPONDE BANCA POPOLARE DI BERGAMO (GRUPPO UBI)

Le verifiche effettuate in merito all'investimento in "Ubi sicav - Income Opportunities Cl. A Eur" effettuato dal Sig. Marco nel mese di luglio 2015, hanno rilevato che il gestore di relazione, essendo trascorsi quasi tre anni dalla precedente raccolta di informazioni, aveva nuovamente sottoposto al cliente il questionario di profilatura Mifid, al fine di poter formulare, nell'ambito del contratto di consulenza, una raccomandazione adeguata ad aggiornati attributi di esperienza e conoscenza in materia di investimenti, profilo di tolleranza al rischio ed orizzonte

temporale.

È da precisare che, alla data, il portafoglio del cliente si componeva di fondi comuni di Ubi Pramerica Sgr, comparto obbligazionario euro medio/lungo termine ed azionari Mercati Emergenti e Pacifico.

La nuova profilatura ha recepito le circostanze maturate, ovvero i) l'aggiunta, fra gli strumenti utilizzati fino a quel momento, di fondi comuni/sicav obbligazionari o bilanciati e di fondi comuni/sicav azionari, ii) la maggiore conoscenza degli strumenti finanziari, relativamente alla loro liquidità, iii) la maggiore percentuale di investimenti da destinare alla crescita del capitale nel medio-lungo periodo, iv) l'assenza di previsione di spese rilevanti entro i successivi due anni.

Sul presupposto dei nuovi attributi di esperienza e conoscenza (Intermedio), di profilo di tolleranza al rischio (Aggressivo - in precedenza, Dinamico) e di orizzonte temporale prevalente (Lungo termine), e sulla base del vincolo di mantenimento dei precedenti investimenti, è stata formulata una raccomandazione personalizzata adeguata al profilo del Cliente, che apportava nuova disponibilità economica, in un'unica soluzione.

In particolare, è stato individuato il prodotto "UBI Sicav - Income Opportunities", in quanto mirato ad una crescita del capitale nel lungo termine, mediante una gestione flessibile degli investimenti, che combina strategie azionarie, obbligazionarie, bilanciate e indici di mercato con l'obiettivo di massimizzare la diversificazione.

Trattasi di comparto a distribuzione, con previsione di una cedola periodica.

Le informazioni di cui sopra sono dettagliatamente rappresentate nel documento contenente le informazioni chiave per gli investitori, consegnato e compiutamente illustrato dal gestore all'atto della formulazione della raccomandazione, prima della sottoscrizione dell'investimento.

Abbiamo peraltro appreso come - in occasione di un recente incontro - siano stati forniti al cliente opportuni chiarimenti con riferimento all'operazione in questione, con impegno a rivedersi a distanza di qualche mese al fine di valutare nuovamente l'andamento del comparto.

Per tutto quanto precede, pur rammaricandoci per l'insoddisfazione del cliente, non ravvisiamo fondamenti alle doglianze manifestate, ritenendo che la banca, tramite la filiale preposta alla gestione della relazione, abbia operato secondo i criteri di correttezza, trasparenza e diligenza richiesti dalla normativa di settore.