

10 marzo 2004 0:00

PROMOTORI FINANZIARI: COSA DEVE FARE IL RISPARMIATORE

Roma, 10 Marzo 2004. Cosa deve fare il consumatore quando un promotore finanziario si presenta in casa per vendere un prodotto (in genere fondi o polizze vita)? Vediamo.

* Una volta c'era il tesserino Consob, ma ora, come da regolamento della stessa Consob 11522 art. 96, al momento del primo contatto, il promotore "consegna all'investitore copia di una dichiarazione redatta dal soggetto abilitato, da cui risultino gli elementi identificativi di tale soggetto, gli estremi di iscrizione all'albo e i dati anagrafici del promotore, nonché il domicilio al quale indirizzare la dichiarazione di recesso prevista dall'articolo 30, comma 6, del Testo Unico". Tale esibizione dovrebbe essere il primo atto fatto spontaneamente dal promotore stesso, se non lo fa e' bene diffidare e annullare l'incontro;

* non credere alle lusinghe e alle promesse mirabolanti, se così fosse il promotore non starebbe a casa del consumatore ma alle Maldive, sotto una palma;

* il promotore deve chiedere notizie sulla situazione personale e finanziaria del risparmiatore e prospettare gli investimenti in relazione al quadro complessivo che ne emerge. Deve inoltre consegnare i prospetti informativi e documenti sulla società che propone l'investimento. Se non lo fa e' bene lasciar perdere;

* il consumatore non deve mai firmare immediatamente il contratto. Meglio prendere tempo e studiare bene le offerte. Chi propone "l'affare" da concludere subito, altrimenti si perde l'occasione, va allontanato.

* Sul nostro portale Internet, all'indirizzo clicca qui (<http://investire.aduc.it>), c'è una sezione dedicata agli investimenti. Consultarla e' utile.

Primo Mastrantoni, segretario Aduc