

**REVISIONE DELLA DISCIPLINA SECONDARIA SULLA TRASPARENZA:
RELAZIONE SULL' ANALISI D'IMPATTO**

Indice

1.	Introduzione	2
2.	Le ragioni dell'intervento	3
3.	Le opzioni regolamentari	4
4.	Analisi costi-benefici delle opzioni regolamentari	4
4.1.	Conto di base	5
4.2.	Cessione di rapporti giuridici	7
4.3.	Semplificazione	10
4.4.	Mediatori creditizi	11

Giugno 2013

Sintesi

Le nuove Disposizioni in materia di trasparenza recepiscono nella normativa secondaria le innovazioni introdotte da norme di rango più elevato e alcune istanze provenienti dagli operatori e dal mercato. La presente analisi, di carattere prevalentemente qualitativo, si sofferma sugli aspetti che presentano maggiori margini di discrezionalità ed è volta a verificare i benefici e i costi per i portatori d'interesse, con particolare riferimento agli intermediari e alla clientela.

In generale, le modifiche proposte genererebbero benefici elevati per la clientela, e in alcuni casi un vantaggio per gli intermediari stessi; i costi sarebbero tendenzialmente modesti per l'industria. Di seguito si riepilogano i principali risultati.

- i) un rafforzamento delle procedure di commercializzazione del Conto di base produrrebbe rilevanti benefici a favore della clientela meno esperta e potrebbe avere riflessi positivi anche a favore degli intermediari, a fronte di maggiori costi di compliance nella fase di iniziale. Ulteriori benefici potrebbero provenire da una maggiore pubblicità dello strumento nel foglio informativo del conto corrente destinato ai consumatori;
- ii) con riferimento alla cessione di rapporti giuridici, una comunicazione preventiva al cliente da parte della banca cessionaria e un rafforzamento delle procedure organizzative attenuerebbero i disservizi per la clientela, con costi modesti a carico degli intermediari;
- iii) la semplificazione e lo snellimento dell'informativa resa al cliente (Foglio informativo, Documento sui diritti, Documento di sintesi) focalizzerebbe meglio l'attenzione della clientela sugli aspetti più rilevanti del rapporto, determinando anche risparmi di costo per gli intermediari.

1. Introduzione

A distanza di circa quattro anni dall'ultimo intervento normativo in materia di trasparenza, la Banca d'Italia intende modificare alcuni aspetti della disciplina. L'aggiornamento ha l'obiettivo di recepire le modifiche intervenute nella normativa primaria, tener conto di alcuni orientamenti della Commissione Europea e dare risposta alle istanze pervenute da parte delle associazioni di banche e consumatori.

La presente analisi, che ha carattere prevalentemente qualitativo, si sofferma sui seguenti aspetti della normativa, che presentano maggiori margini di discrezionalità: i) conto di base; ii) cessione di rapporti giuridici; iii) semplificazione di alcuni adempimenti di trasparenza; iv) mediatori creditizi.

L'analisi è così strutturata: nel par. 2 sono riportate le principali ragioni che hanno indotto la Banca d'Italia a intervenire; nel par. 3 sono riepilogate le opzioni regolamentari considerate; il par. 4 relaziona sui costi e i benefici delle diverse opzioni.

2. Le ragioni dell'intervento

Gli interventi normativi che si sono succeduti dal 2009 (disciplina di trasparenza, guide pratiche sui conti correnti e sui mutui, nuove norme sui servizi di pagamento, sul credito ai consumatori) hanno aumentato i presidi a tutela della clientela bancaria; l'avvio dell'operatività dell'Arbitro Bancario Finanziario, alla fine del 2009, e i maggiori poteri conferiti alla Banca d'Italia nel 2010 hanno inoltre contribuito a rafforzare l'enforcement del quadro normativo.

Con particolare riferimento all'ambito della trasparenza e alla correttezza dei comportamenti tra intermediari e clienti rimangono tuttavia delle aree di miglioramento. Diverse istanze, provenienti sia dalla clientela sia dalle associazioni dei consumatori, fanno pensare che le modalità di interazione e di comunicazione delle informazioni non sempre consentono alla clientela di effettuare scelte consapevoli e/o appropriate.

Vengono in risalto, in particolare, i numerosi ricorsi all'Arbitro Bancario e Finanziario¹ in materia di conto corrente, dai quali emergono criticità relative all'informativa precontrattuale, alle informazioni fornite in corso di rapporto, alla scarsa diffusione riservata ai conti destinati alla clientela con operatività contenuta. Con riferimento a quest'ultimo aspetto, che è stato già oggetto d'intervento da parte della Banca d'Italia², l'Indagine annuale sui conti correnti ha rilevato che nel 2011 ai clienti che effettuano meno di 50 operazioni annue (circa ¼ del campione) il conto corrente è costato mediamente 56 euro³; considerando le offerte proposte da alcuni istituti, molti clienti potrebbero avere convenienza ad accedere al "Conto di base".

Più in generale, dalle istanze provenienti sia dall'industria bancaria che dalle associazioni dei consumatori⁴ emerge la necessità di calibrare meglio la quantità e la qualità dell'informativa fornita alla clientela. La difficoltà nell'elaborare informazioni spesso complesse e nell'effettuare scelte consapevoli, anche a causa di un grado di alfabetizzazione finanziaria non elevato, rende necessario che si attribuisca maggior risalto agli elementi più caratterizzanti del rapporto sia in fase precontrattuale, sia in costanza di relazione. L'obiettivo è quello di rafforzare l'attenzione del cliente sulle informazioni più importanti, tenuto conto anche del fatto che è sempre possibile assicurare un'informativa completa al cliente attraverso un utilizzo integrato del sito internet.

Esigenze di semplificazione degli obblighi di trasparenza sono emerse anche nei settori dei confidi e della mediazione creditizia, i cui servizi hanno funzione accessoria rispetto all'erogazione del credito e presentano caratteristiche abbastanza standardizzate. In tali casi, alcune deroghe alla normativa generale potrebbero agevolare l'operatività degli operatori senza pregiudicare l'informazione resa alla clientela.

Infine, significative criticità si sono manifestate in occasione delle operazioni di cessione di rapporti giuridici a banche (nelle cessioni di sportelli in particolare), a causa della scarsa informativa resa alla clientela e alle discontinuità che hanno spesso interessato l'erogazione del servizio. I disagi registrati rendono necessario un intervento normativo che

¹ Cfr. Banca d'Italia, [Relazione sull'attività dell'Arbitro Bancario e Finanziario](#) – anno 2011.

² Cfr. Banca d'Italia, [Offerta del conto di base](#), agosto 2012.

³ Cfr. Banca d'Italia, [Indagine sul costo dei conti correnti nel 2011](#). Il costo medio annuo comprende le spese fisse e le spese variabili, ma esclude le spese per utilizzo a debito.

⁴ Cfr. Protocollo d'intesa in materia di trasparenza semplice del conto corrente ai consumatori tra l'ABI e le associazioni dei consumatori aderenti al CNCU, 2011.

tuteli maggiormente la clientela ceduta, anche in considerazione delle minori garanzie che ad essa riserva la disciplina speciale rispetto a quella generale⁵.

3. Le opzioni regolamentari

Con riferimento a ciascuno degli aspetti oggetto di analisi individuati nel paragrafo introduttivo, sono state individuate le opzioni regolamentari sotto riportate; il mantenimento dello status quo è sempre considerato come scenario di base (opzione 0); le opzioni, inoltre non sono necessariamente alternative tra loro.

Conto di base

1. obbligo di proposta (fase precontrattuale)
2. avviso nel foglio informativo dei c/c consumatori
3. integrazione con previsioni di carattere organizzativo

Cessione di rapporti giuridici

1. comunicazione individuale tempestiva
2. previsioni di carattere organizzativo
3. regole di correttezza per autorizzazione

Semplificazione

- a1. snellimento del Foglio informativo del conto corrente, eliminazione del Documento sui diritti, riduzione della frequenza del Documento di sintesi
- b1. deroghe a favore dei confidi

Mediatori creditizi

- a1. deroghe alla forma scritta dei contratti
- b1. requisiti organizzativi

4. Analisi costi-benefici delle opzioni regolamentari

L'analisi che segue identifica i presumibili effetti economici che le diverse opzioni regolamentari potrebbero produrre, in termini di costi e/o di benefici, su ciascuna categoria di soggetti potenzialmente interessati dall'azione regolamentare.

⁵ Nelle cessioni di rapporti giuridici a banche non è necessario il consenso della clientela ceduta.

A fini di chiarezza espositiva, per ogni opzione è presentata una valutazione qualitativa dell'impatto, espressa in termini incrementali rispetto allo status quo (opzione nulla) utilizzando la scala valutativa rappresentata nella tavola seguente.

	+++	++	+	≈
COSTI	molto più elevati	più elevati	poco più elevati	sostanzialmente invariati
BENEFICI	molto più elevati	più elevati	poco più elevati	sostanzialmente invariati

La scala ha natura puramente ordinale e non consente dunque di confrontare in termini quantitativi costi e benefici né di effettuare confronti di tipo cardinale tra le diverse opzioni. Inoltre, essendo per sua natura basata su una valutazione discrezionale, essa costituisce un contributo – ma non sostituisce – il processo decisionale per la definizione della proposta di regolamentazione.

Costi e benefici sono dunque grandezze speculari: una riduzione di un costo è rappresentata come un beneficio e, viceversa, eventuali riduzioni di benefici sono rappresentate come un costo. In linea di principio, dunque, è valorizzata o la colonna dei costi o quella dei benefici (la cella non valorizzata è lasciata in bianco). Poiché tuttavia sia i costi sia i benefici possono essere costituiti da una serie eterogenea di componenti (ad esempio, per gli intermediari si possono avere sia costi di compliance sia costi indiretti), è possibile che, per lo stesso portatore di interessi, una determinata opzione regolamentare comporti sia costi sia benefici.

4.1. Conto di base

Il “Conto di base” – introdotto nel nostro ordinamento con il DL 201/2011 (“Salva Italia”)⁶ – è uno strumento volto a promuovere l’inclusione finanziaria, poiché consente, a chi non necessita di servizi particolarmente sofisticati, di accedere alle principali funzioni del conto corrente a costi contenuti (o addirittura nulli, in determinati casi). L’obbligo di offerta di tale servizio, a carico delle banche e degli altri soggetti che offrono servizi di pagamento (Poste Italiane, Istituti di pagamento, Imel) dovrebbe garantirne l’ampia diffusione, tuttavia dalle evidenze sopra riportate emerge la necessità di prevedere ulteriori misure per rafforzare l’informazione della clientela in merito all’esistenza e alle caratteristiche dello strumento.

L’opzione nulla (status quo) implicherebbe infatti che, pur in presenza dell’obbligo di offerta del Conto di base, le banche potrebbero non avere adeguati incentivi a promuovere tale servizio.

Opzione 1: obbligo di proposta

Con questa opzione gli intermediari, prima di offrire un conto corrente, dovrebbero formalmente informare il cliente “consumatore” dell’esistenza del Conto di base; l’offerta potrebbe risultare, ad esempio, da una dichiarazione sottoscritta dalla clientela.

⁶ Il prodotto è disciplinato dalla Convenzione tra MEF, Banca d'Italia e associazioni dei prestatori di servizi di pagamento del 28.3.2012.

Conto di base: 1) obbligo di proposta			
PARTI INTERESSATE	COSTI		BENEFICI
	ricorrenti	una tantum	
Intermediari	+	+	
Clientela			≈

Tale soluzione comporterebbe un aggravio per le procedure degli intermediari, che dovrebbero disciplinare il processo di offerta dei prodotti (costi una tantum); il processo, inoltre, diventerebbe più articolato e non offrirebbe, fra l'altro, un'adeguata flessibilità all'intermediario, il quale dovrebbe adottare le stesse procedure nei confronti di tutti i consumatori, non soltanto nei confronti della clientela potenzialmente interessata. Dal lato della clientela, inoltre i benefici sarebbero comunque di dubbia entità, poiché l'obbligo potrebbe essere tradotto in un mero adempimento formale; inoltre l'aumento dei documenti da far sottoscrivere alla clientela potrebbe avere in alcuni casi effetti controproducenti, confondendo ulteriormente la clientela.

Opzione 2: integrazione con previsioni di carattere organizzativo

A differenza della precedente, quest'opzione non introduce l'obbligo di documentare l'offerta del servizio al cliente, ma richiede agli intermediari di prevedere che, nelle procedure di commercializzazione, venga spiegato al cliente consumatore che nei casi di operatività limitata la soluzione più conveniente potrebbe essere rappresentata dal Conto di base; richiede inoltre che gli siano illustrati chiaramente e correttamente i costi e i vantaggi degli altri conti eventualmente proposti, in termini differenziali rispetto a quelli del Conto di base. La norma si inquadrebbe nella Sez. XI delle Disposizioni di trasparenza, in sostanziale analogia con quanto già previsto per l'offerta di servizi accessori dei contratti di credito.

Conto di base: 2) integrazione delle previsioni di carattere organizzativo			
PARTI INTERESSATE	COSTI		BENEFICI
	ricorrenti	una tantum	
Intermediari	+	++	+
Clientela			++

Questa opzione comporterebbe per gli intermediari maggiori costi di compliance nella fase di avviamento (ridisegno delle procedure di commercializzazione, formazione del personale), mentre i costi ricorrenti sarebbero più contenuti. Per contro, specifici requisiti organizzativi apporterebbero benefici, innanzitutto nei confronti della clientela meno esperta, che avrebbe maggiori opportunità di accesso al conto di base e riduzione del *mis-selling*. Inoltre determinerebbe dei vantaggi per gli stessi intermediari, poiché si rifletterebbe in un miglioramento delle relazioni con la clientela, minori rischi legali e di reputazione.

Opzione 3: avviso nel foglio informativo dei c/c consumatori

Questa opzione prevede l'inserimento di un avviso nel foglio informativo standard del c/c destinato ai consumatori (Allegato 4A delle Disposizioni di trasparenza), in cui si informa il cliente che, per i consumatori con esigenze meno sofisticate, la banca offre anche il Conto di base, il cui canone include un certo numero minimo di servizi e operazioni; sarebbe indicato anche il relativo ISC⁷.

Conto di base: 3) avviso nel foglio informativo dei c/c consumatori			
PARTI INTERESSATE	COSTI		BENEFICI
	ricorrenti	una tantum	
Intermediari		≈	
Clientela			+

Tale soluzione, a fronte di un costo una tantum trascurabile, legato essenzialmente alla sostituzione dei fogli informativi esistenti, avrebbe il vantaggio di dare maggiore visibilità al Conto di base, senza appesantire necessariamente le procedure di offerta. Il vantaggio potrebbe essere ancora più accentuato se accompagnato anche dall'opzione 2 – che valorizzerebbe maggiormente l'avviso – e da un'ulteriore semplificazione del foglio informativo del conto corrente (cfr. par. 4.3).

4.2. Cessione di rapporti giuridici

La cessione di rapporti giuridici a banche è regolata dall'art. 58 TUB e dalle Istruzioni di Vigilanza della Banca d'Italia⁸; tali norme prevedono che la pubblicità dell'operazione avvenga attraverso la pubblicazione in Gazzetta Ufficiale dell'avvenuta cessione. Tale forma di comunicazione, per quanto offra certezza giuridica della conclusione dell'operazione, non consente di raggiungere prontamente i destinatari interessati, dando origine ai problemi rilevati nel par. 2. In alternativa allo status quo, le opzioni considerate intervengono sui profili di trasparenza e sull'adeguatezza delle procedure organizzative poste a presidio della correttezza del rapporto con il cliente. Interventi più incisivi volti a incrementare i diritti sostanziali del cliente richiederebbero modifiche di carattere legislativo; è anche per questa ragione che i benefici delle diverse opzioni non sono mai stati valutati "molto elevati". Trattandosi di eventi occasionali, inoltre, i costi rappresentati hanno sempre la natura di "una tantum".

⁷ Nel riportare l'ISC del conto di base, andrebbe tuttavia posto in evidenza che il profilo di operatività sulla base del quale esso è calcolato è diverso da quello impiegato per determinare l'ISC degli altri tipi di conto corrente, in quanto il conto di base consente di effettuare una gamma più ridotta di operazioni rispetto al conto ordinario ed è anche per questa ragione che appare più conveniente. Andrebbe quindi chiarito che il confronto tra l'ISC del conto di base e quello del conto ordinario ha valore puramente indicativo.

⁸ Circ. n. 229, *Istruzioni di Vigilanza per le banche*, Titolo III, capitolo V.

Opzione 1: comunicazione individuale tempestiva

Come forma di pubblicità integrativa rispetto alla pubblicazione in G.U. prevista dalla legge si introdurrebbe l'obbligo di informare preventivamente i clienti della futura cessione, con un congruo anticipo (es. 60 giorni) rispetto alla data in cui non sarà più possibile accedere ai servizi offerti dall'intermediario cedente (es. effettuare/ricevere pagamenti sul vecchio conto corrente). Si potrebbe quindi eliminare la facoltà delle banche di comunicare la cessione "alla prima occasione utile" sostituendola – almeno per i rapporti che coinvolgono i servizi di pagamento – con una comunicazione individuale tempestiva – a carico del cessionario – che dovrebbe indicare i dettagli della cessione.

Cessione di rapporti giuridici: 1) comunicazione individuale tempestiva			
PARTI INTERESSATE	COSTI		BENEFICI
	ricorrenti	una tantum	
Soggetto cedente		≈	
Banca cessionaria		+	
Clientela			++

Il principale elemento di costo, per la banca cessionaria, è legato alla possibile difficoltà nel fornire, con congruo anticipo, un'informativa precisa alla clientela. La necessità di rispettare tempi minimi di preavviso potrebbe comportare, in alcuni casi, un ritardo nel perfezionamento della cessione, con conseguenti costi a carico dell'intermediario cedente. Una simile norma, tuttavia, indurrebbe le banche a una più attenta pianificazione delle attività connesse alla cessione. Il preavviso ridurrebbe i disagi della clientela ceduta che, informata della futura cessione, potrebbe porre maggiore attenzione alle operazioni effettuate nel periodo di transizione.

Opzione 2: previsioni di carattere organizzativo

L'opzione introduce obblighi di carattere organizzativo, in base ai quali le banche dovrebbero dotarsi di procedure idonee ad assicurare che, in occasione della cessione, i clienti siano tempestivamente informati, adeguatamente assistiti e in grado di fruire senza soluzione di continuità dei servizi offerti.

Cessione di rapporti giuridici: 2) previsioni di carattere organizzativo			
PARTI INTERESSATE	COSTI		BENEFICI
	ricorrenti	una tantum	
Soggetto cedente			
Banca cessionaria		+	

Clientela		+
-----------	--	---

La norma avrebbe un minor grado di prescrittività di quella precedente, anche se l'ambito di applicazione sarebbe più ampio (non limitato ai soli aspetti informativi). Le azioni da porre in essere sarebbero lasciate all'iniziativa della banca cessionaria e determinerebbero oneri poco più elevati rispetto allo status quo. Il cessionario, infatti, avendo interesse a instaurare una buona relazione con la clientela acquisita, dovrebbe avere interesse ad adottare comportamenti virtuosi, anche in assenza della norma. Il problema risiede, piuttosto, nella scarsa cooperazione del cedente i cui incentivi – in assenza di credibili sanzioni – non sarebbero allineati con quelli del cessionario, considerato che egli è destinato, nella maggior parte dei casi, a interrompere il rapporto con il cliente.

Per gli stessi motivi, anche i benefici per la clientela potrebbero rivelarsi “poco più elevati” rispetto allo status quo, e dunque inferiori a quelli dell'opzione precedente.

Opzione 3: regole di correttezza per il rilascio dell'autorizzazione ex art. 58 TUB

Le cessioni di rapporti giuridici di particolare rilevanza sono attualmente soggette ad autorizzazione della Banca d'Italia, al fine di preservare la stabilità della banca cessionaria⁹. Con questa opzione, la verifica della situazione organizzativa dell'intermediario¹⁰ si estenderebbe, in maniera esplicita, alle modalità che la banca intende seguire per comunicare la cessione ai clienti e alle procedure poste in essere per assicurare la continuità di servizio alla clientela ceduta.

Cessione di rapporti giuridici: 3) regole di correttezza per autorizzazione			
PARTI INTERESSATE	COSTI		BENEFICI
	ricorrenti	una tantum	
Soggetto cedente		+	
Banca cessionaria		+	
Clientela			+

⁹ Circ. n. 229, *Istruzioni di Vigilanza per le banche*, Titolo III, capitolo V, Sez. II, parr. 2-3. In particolare, sono soggette ad autorizzazione le cessioni in cui “la somma delle attività e delle passività oggetto della cessione supera il 10% del patrimonio di vigilanza della banca cessionaria”.

¹⁰ “Il rilascio dell'autorizzazione da parte della Banca d'Italia è subordinato alla verifica della situazione tecnica e organizzativa della banca cessionaria e del gruppo di appartenenza” (sez. II, par. 3).

Autorità di vigilanza	+	
-----------------------	---	--

Tale soluzione comporterebbe costi lievemente più elevati, sia per il soggetto cedente sia per il cessionario: entrambi, al fine di massimizzare la probabilità che la cessione venga autorizzata dall'Organo di Vigilanza, avrebbero interesse a cooperare e a predisporre tutti i presidi necessari per prevenire eventuali disagi della clientela. Di tale comportamento beneficerebbero i clienti ceduti; questa soluzione, tuttavia, si applicherebbe solo alle cessioni soggette ad autorizzazione, lasciando sprovvisti di tutela i clienti in tutti gli altri casi. Tale disparità di trattamento induce a una valutazione cauta di tali benefici, pur considerando che i principali disagi si riscontrano proprio in occasione delle cessioni più importanti, in cui l'elevato numero di clienti rende molto difficile assicurare una transizione rapida ed efficiente.

L'opzione, infine, determinerebbe costi lievemente più elevati anche per la Banca d'Italia, per l'ambito più ampio dell'istruttoria e per i maggiori rischi legali e reputazionali che potrebbero insorgere, qualora la cessione soggetta ad autorizzazione produca disagi per la clientela. La valutazione delle procedure adottate dalle banche potrebbe inoltre richiedere accessi ispettivi, con ripercussioni sui tempi necessari per il rilascio dell'autorizzazione.

4.3. Semplificazione

Le Disposizioni di Trasparenza del 2009 hanno standardizzato e semplificato le informazioni rese alla clientela, rafforzando l'efficacia della comunicazione. Permane tuttavia l'esigenza di focalizzare meglio l'attenzione dei clienti sulle informazioni più rilevanti, considerato che l'eccesso di informazioni può produrre effetti indesiderati, distogliendo i consumatori dagli aspetti principali che caratterizzano il servizio offerto. In alcuni comparti, inoltre, in particolare quello dei confidi, alcuni obblighi previsti in via generale si sono rivelati superflui in relazione alla natura del servizio offerto e alle modalità di erogazione.

Opzione a1: snellimento del Foglio informativo del conto corrente, eliminazione del Documento sui diritti, riduzione della frequenza del Documento di sintesi

Questa opzione prevede che ad alcune informazioni, ritenute meno rilevanti, sia riservata minore visibilità. In particolare sarebbero ridimensionati: i) il Foglio informativo del conto corrente, all'interno del quale si darebbe risalto solo alle "Principali condizioni economiche"¹¹; ii) il Documento contenenti i principali diritti del cliente, che sarebbe soppresso; le informazioni in esso contenute troverebbero spazio all'interno delle "Guide" relative ai singoli prodotti, ove esistenti; iii) il Documento di sintesi, il cui invio periodico potrebbe essere omesso nei casi in cui rapporto non sia stato interessato da variazioni nel periodo intercorso dal precedente invio.

Semplificazione: a1) Foglio informativo, Documento sui diritti, Documento di sintesi

¹¹ Le altre informazioni troverebbero spazio in una documentazione separata.

PARTI INTERESSATE	COSTI		BENEFICI
	ricorrenti	<i>una tantum</i>	
Intermediari			+
Clientela			++

L'opzione consente alcuni risparmi di costo per gli intermediari; a titolo di esempio al solo Documento sui diritti era stato associato un costo medio pari a 500 euro annui per sportello¹²; altri risparmi deriverebbero inoltre dal mancato invio del documento di sintesi. Al contempo non si intravedono particolari costi per la clientela, che potrebbe comunque accedere alle informazioni, se interessata; le informazioni più rilevanti, quali ad esempio quelle che consentono di confrontare l'ISC del proprio conto corrente con quello di altre tipologie di conti offerti dalla banca sarebbero recuperate nell'estratto conto. Emergerebbero invece benefici elevati, poiché la semplificazione aumenterebbe l'attenzione della clientela sulle informazioni più rilevanti.

Opzione b1: deroghe a favore dei confidi

Questa opzione prevede una serie di deroghe a favore dei confidi iscritti nell'elenco di cui all'art. 112 TUB; le più rilevanti riguardano il documento di sintesi e le comunicazioni periodiche, che in alcuni casi potrebbero essere omesse. Tali semplificazioni ridurrebbero gli adempimenti a carico dei confidi, senza modificare il livello di tutela della clientela

Semplificazione: b1) Deroghe a favore dei confidi			
PARTI INTERESSATE	COSTI		BENEFICI
	ricorrenti	<i>una tantum</i>	
Confidi			++
Clientela			

4.4. Mediatori creditizi

Le disposizioni di trasparenza applicabili ai mediatori creditizi, in precedenza contenute nel provvedimento UIC del 29 aprile 2005, mutuano, con alcuni aggiustamenti, i principi e le norme previsti per gli altri intermediari. Nell'adattare le norme alle specificità dei mediatori creditizi, le principali opzioni che sono state considerate riguardano: i) l'eventuale possibilità di prevedere, in alcuni casi, deroghe alla forma scritta dei contratti e ii) l'introduzione di norme di carattere organizzativo, semplificate rispetto a quelle previste dalla disciplina generale, ma che costituiscono una novità per il comparto. Restano confermati gli obblighi di trasparenza – a carico dei mediatori – relativi a servizi bancari e finanziari proposti alla clientela ma erogati da altri intermediari finanziari.

¹² Cfr. Banca d'Italia, 2009, Revisione della disciplina secondaria sulla trasparenza: Relazione sull'analisi di impatto.

Opzione a1: deroga alla forma scritta per i contratti di mediazione di importo contenuto

La forma scritta apporterebbe alcuni benefici ai mediatori, in termini di maggiore flessibilità nel perfezionamento dei contratti di piccolo importo, ma i costi complessivi, per la clientela e per i mediatori stessi, sarebbero senz'altro maggiori, per via della minore certezza dei rapporti giuridici, e del maggior rischio di reclami o controversie.

A ciò si aggiunga che, sulla base delle evidenze disponibili dalla rilevazione antiusura, i compensi di mediazione risultano più onerosi – in termini percentuali – proprio sulle forme tecniche caratterizzate da importi contenuti (credito finalizzato, credito personale), che ricadrebbero più frequentemente nella deroga. In tali casi la forma scritta, rendendo il prezzo del servizio più evidente e trasparente, favorisce l'operare di meccanismi concorrenziali.

Mediatori: a1) deroga alla forma scritta			
PARTI INTERESSATE	COSTI		BENEFICI
	ricorrenti	una tantum	
Mediatori	+		+
Clientela	++		

Opzione b1: requisiti organizzativi

L'opzione prevede obblighi di natura organizzativa volti ad assicurare la chiarezza della documentazione, la professionalità dei dipendenti che hanno contatti con la clientela, la correttezza dei comportamenti in caso di offerta di contratti accessori.

Mediatori: b1) requisiti organizzativi			
PARTI INTERESSATE	COSTI		BENEFICI
	ricorrenti	una tantum	
Mediatori	+	+	
Clientela			++

I presidi organizzativi richiesti sono inferiori rispetto a quelli previsti in via generale. Riflettono principi di base che i mediatori, nella maggior parte dei casi, dovrebbero aver già implementato, dunque i costi d'impianto e quelli ricorrenti sarebbero contenuti. Al contempo, la norma garantirebbe una maggiore tutela alla clientela.