

# Ecco perché il Kid non aiuta l'investitore: alcuni esempi concreti

di Guida Cappà, managing partner di Inlife Advisory, Insurance Solutions Provider

Dal 1° gennaio di quest'anno il regolamento europeo sui Priips (Packaged retail investments and insurance investments products) prevede l'obbligatorietà di consegnare ai potenziali clienti di un prodotto assicurativo vita di investimento un documento denominato Kid (Key information document)

La finalità è quella di fornire al cliente informazioni «**sintetiche, chiare** e non fuorvianti sul prodotto in modo tale che sia messo in grado di operare una scelta **consapevole** d'acquisto»

Abbiamo provato ad analizzare i Kid pubblicati sui siti internet di un campione rappresentativo di imprese di assicurazione ed in particolare si sono presi a riferimento i prodotti assicurativi di tipo **PIR**, che date le caratteristiche specifiche cui devono assolvere per godere dei vantaggi fiscali previsti si prestano meglio di altri prodotti assicurativi di investimento ad un'analisi di **comparabilità** che rappresenta uno dei principi guida che ha ispirato il regolamento sui Priips e la normativa Idd.

Il quadro che emerge dall'analisi genera oggettivi dubbi sui connotati di chiara e non fuorviante disclosure che il documento dovrebbe presentare.



Ecco alcuni esempi: si passa da “**orizzonti temporali**” consigliati di investimento di 5 anni fino ad arrivare su alcuni prodotti a 15 anni, propensioni al rischio del potenziale investitore che vanno da medio-bassa ad elevata, scenari di performance futuri che, in presenza di condizioni di mercato favorevoli, spaziano, in caso di mantenimento dell'investimento fino all'orizzonte temporale consigliato, da minimi del 7% medio annuo fino ad arrivare a super-performance superiori al 16% medio annuo, per inciso già tutte nettate dei costi. In compenso in presenza di scenario di stress, particolarmente sfavorevole, si va da rendimenti annui di segno negativo che vanno dal -5% sino ad arrivare a performance negative che toccano il -17% medio annuo.



Per non parlare di come vengono descritti gli investitori al dettaglio a cui si intende commercializzare il prodotto, oggetto di una specifica sezione del Kid, che dovrebbe contenere una descrizione puntuale e non generica del mercato di riferimento che si ritiene idoneo per quel prodotto, il cd “**target market**” previsto dalla direttiva Idd.

Anche qui ci troviamo di fronte a Pir che sono consigliati ad investitori caratterizzati da «una conoscenza ed esperienza minima dei mercati e degli strumenti finanziari e da una propensione al rischio medio-bassa, che intendano realizzare una forma di risparmio fiscalmente incentivata su un orizzonte temporale di medio-lungo termine, attraverso un investimento orientato a supportare le imprese italiane ed esposto all’andamento dei mercati finanziari» sino ad arrivare a Pir consigliati ad investitori che «ricercano rendimenti elevati e che prevedono di tenere l’investimento su un orizzonte di medio-lungo termine, con una elevata capacità di sostenere eventuali perdite ed una propensione al rischio media e conoscenza ed esperienza finanziaria adeguata».

Va ricordato che il decreto di recepimento della normativa IDD prevede che i **manufacturers** del prodotto e cioè le imprese di assicurazione identifichino in modo chiaro e «**granulare**» le **categorie** di clienti per i quali il prodotto risulta adeguato e comunichino ai distributors, e cioè tutti gli intermediari, i criteri con quali è stato definito il target market, in modo tale che quest’ultimi possano correttamente identificare la clientela di riferimento sulla quale collocare il prodotto.



Un capitolo a parte merita il tema del profilo di **rischio** e dei **costi** complessivi del prodotto.

Quando le opzioni di investimento sottostanti al prodotto sono plurime (è il caso dei prodotti di tipo Mop – Multi Option Products) quasi tutte le compagnie hanno adottato il criterio (previsto dal regolamento) di predisporre un Kid generico dove è indicato il range dei profili di rischio che possono derivare dal mix di opzioni di investimento sottoscrivibili, a cui si aggiungono tanti **Kid specifici** per ciascuna opzione-fondo, dove deve essere indicato il profilo di rischio a questa relativo.

Il risultato in termini di chiarezza e disclosure complessiva verso il cliente è però dubbio. L'investitore **non** riceve un documento finale nel quale venga evidenziato quale sia il profilo di rischio finale determinato dal mix di opzioni di investimento effettivamente sottoscritto sul prodotto. Analoga situazione si presenta sul lato dei **costi** applicati al prodotto dove l'investitore **non** riceve un report sui costi finali effettivi applicati in base al mix di opzioni di investimento effettuato, ma ottiene dal Kid generico un'informativa generica sul livello minimo e massimo dei costi applicabili, che dipendono dal tipo opzioni-fondo sottoscrivibili. Ci troviamo pertanto in questo caso davanti ai Kid che presentano oscillazioni di costo complessivo, calcolate sull'orizzonte temporale consigliato, che vanno da un intorno del 2% medio annuo sino a superare il 3%.





Se guardiamo alle variabili sopra esaminate – rischio e costi - oltre alle difficoltà di confronto si aggiunge quindi in molti casi l'impossibilità per il cliente di conoscere quali siano l'effettivo profilo di rischio ed i costi finali del prodotto che è andato ad acquistare.

Concludendo, ci si pone alcune domande: qual'è l'utilità di predisporre dei Kid che non permettono in alcun modo al cliente di poter operare dei confronti omogenei in ragione di evidenti disallineamenti presenti nei criteri con i quali le imprese di assicurazione definiscono e determinano il target market, l'orizzonte temporale consigliato e gli scenari di performance?

Ed inoltre che fine fa l'obiettivo di chiarezza e trasparenza informativa quando l'investitore in molti casi non può conoscere l'effettivo profilo di rischio del prodotto acquistato ed i costi puntuali praticati?

*Per visualizzare il campione rappresentativo di Kid relativi ai prodotti Pir pubblicati sui siti internet di alcune compagnie di assicurazione cliccare il seguente [documento](#)*