

RISPARMIO & FUTURO

“Schiavi del progresso o programmatori della fine?”



Sede Nazionale ADUSBEF, via Bachelet n. 12, p. 1° - 00185 - ROMA

Mensile anno XXXIII– N° 9 - 1° Settembre 2021

Sped. in abb. Postale DL 353/2003 (Conv. in L. 27/02/2004 n° 46) art. 1 comma 1 DCB Roma
La rivista è finanziata con i contributi pubblici all'editoria e con altri finanziamenti pubblici.

RISPARMIO & FUTURO prodotto e distribuito da ADUSBEF APS

**TRASPARENZA INFORMAZIONE CERTEZZA
DEL DIRITTO NELLA CONTRATTAZIONE**

Anno XXXIII – N° 09- Settembre 2021

Periodico d'informazione

Direttore Responsabile Sen. Dott. Elio Lannutti

Amministrazione, Redazione e Stampa: Via Bachelet n. 12, 00185 ROMA

Autorizzazione del Tribunale di Roma N° 299 del 18 maggio 1988

Abbonamenti: Ordinario € 23 euro; Sostenitore € 100 e oltre.

Versamenti su conto corrente postale IBAN: IT74S0760103200000070043005 oppure su **conto corrente bancario** presso Monte dei Paschi di Siena IBAN: IT35Q 01030 03204 000001471949, sempre intestato ad Adusbef.

Redazione: Antonio Tanza - Fabio Massimo Blasi - Mauro Novelli – Alfonso Scarano -Federico Novelli - Giuditta Satriano – Alessandra Sartori - Rosalba Di Placido - Donato Surano - Salvatore Ruberti - Mario Fasano - Emanuela Mollona - Giuseppe Palamà - Tania Saracino - Patrizia Rossetti - Luisa Frassanito - Filomena Cosentino - Olga Tanza.

Corrispondenti: Daniele Imbò (LE); Vincenzo Laudadio (BA); Giuseppe Angiuli (BA); Orazio Isidoro Scuro (BA); Angela Dell'Aquila (BR); Paola Licia Follieri (FG); Raffaele Rutigliano (FG); Giuseppe Sbriglio (AO); Lucia Monacis (TO); Anna Patisso; (TO) Daniele Folino (VB); Andrea Sella (BI); Giovanni Piazza (MI); Caterina La Sala (MI);Fulvio Cavallari (PD); Sveva Rossi (PD);Manuela Spada (RO); Monica Spada (Vi);Emanuela Marsan (VI); Camilla Cusumano (VR); Emanuela Bellini (VR); Paola Formica (MC); Daniela Rossi (AP); Paolo Polato (TN); Federico Capalozza (UD); Patrizia Monferrino (GE); Anna Maria Patisso (GE); Alessandra Malatto (GE); Silvio Boccalatte (GE); Grazia Angelucci (BO); Alberto Basaglia (RA); Giulio Caselli (FI); Andrea De Cesaris (GR); Fabrizio Mirko (LU); Andrea Frosini (PO); Floro Bisello (PU); Silvia Surano (PG); Riccardo Falocco (TR); Alessandra Di Sarno (RM); Fiammetta Fiammeri (RM); Massimo Campanella (RM); Giuliano Forlani (RM); Maria Elena Catelli (FR); Carlo delle Site (RM); Angelo Turriziani (RM); Antonio Serafini (Rm); Veronica Mattei (RM); Maria Rita Di Giambattista (PE); Doriana Pescara (CB); Monica Cirillo (NA); Ivan Lambiasi (SA) Maria Teresa De Bottis (CE); Vittoria Marzioni (PZ); Felice Belisario (PZ); Elena Mancuso (CZ); Lucia Cittadino (CZ); Fernando Scarpelli (CS); Angela Blando (PA); Giorgio Panzeca (PA); Elisabetta Freni (CT); Marianna Orlando (ME); Nicola Marchese (ME); Serena Lazzaro (SR); Gaspare Di Maria (AG); Guenda Pili (CA); Alberto Marongiu (OR); Antonino Siffu (SS); Elisabetta Cristiani (MI); Cristiano Aretusi (TE); Antonio Stagnaro (GE).

Sommario del n° 9 – Settembre 2021**EDUCAZIONE FINANZIARIA E INFORMATION OVERLOAD**

Disse il saggio...

La finanziaria ingiunge il pagamento ... ma il Giudice è quello sbagliato !

Grande onore! Di Gianluigi DE MARCHI

Afghanistan. Tre domande

Campagna 5 x 1000

Notizie Adusbef e finanziamenti

03

08

09

09

10

11

12

EDUCAZIONE FINANZIARIA E INFORMATION OVERLOAD

*Nuove prospettive
per l'educazione finanziaria*

“Less is more”

(Mies van der Rohe)

1. LE PAROLE TROPPE DELLA FINANZA

Parafrasando quello che un grande storico della Scienza, Alexandre Koyré, esprimeva in un passaggio dei suoi “Studi Newtoniani” (1965): “La Scienza moderna ha sostituito al mondo delle qualità e delle percezioni sensibili un mondo altro, quello della quantità”, potremmo affermare che la finanza moderna ha sostituito al mondo delle qualità e della nostra percezione dell'essenziale, un mondo fatto solo di quantità: algoritmi, figure geometriche, formule e, ancor più, parole: una cascata di parole.

Sia i c.d. “prospetti informativi” in allegato agli strumenti finanziari proposti al risparmiatore, sia i “KID” da Mifid-2 (come noto, una sorta di “bignami” di tali prospetti!), nonché i “documenti di sintesi” periodicamente recapitati a grandi/piccoli risparmiatori, contengono una tale mole di termini tecnici (sovente in lingua inglese), istogrammi, diagrammi a dispersione, da renderli, non poche volte, veri e propri “prospetti disinformativi”. Orientano o disorientano il risparmiatore /investitore? Questi, infatti, può “soffrire” nella lettura di un “documento di sintesi” sovrabbondante di termini di difficile comprensione e rinunciare di conseguenza alla lettura.

Paracelso (1493-1541), medico, naturalista, filosofo tedesco era solito ripetere che “tutto è tossico, come niente è tossico”: è la dose, la quantità che trasforma una sostanza benefica in un veleno e un veleno in una sostanza spesso benefica.

Cosa significa informare il risparmiatore? Un “documento di sintesi” dalle infinite parole svolge la funzione di informare o, più realisticamente, quella di manlevare la banca dalle proprie responsabilità in campo etico e giuridico?

Quale livello di conoscenza finanziaria (financial literacy) richiedono quelle tante, forse troppe, pagine per essere realmente lette e comprese da un risparmiatore dotato di media o modesta financial literacy?

In tema di educazione finanziaria dei cittadini, da anni, molto si discute e si dibatte. Ma formare, informare, comunicare sono processi culturali, psicologici e anche finanziari assai complessi.

Come noto e come recentemente richiamato in occasione della Global Money Week (la settimana dedicata all'educazione finanziaria dei giovani) molti paesi hanno introdotto l'educazione finanziaria nei programmi scolastici: Regno Unito, Portogallo, Finlandia, Australia, Nuova Zelanda, etc. Meritevole inserimento, che non può che suscitare unanime plauso, ma chiediamoci: chi ci guida nella lettura di un corposo “prospetto informativo”? E' sufficiente la mera conoscenza del significato dei termini tecnici: carte contactless, taeg, benchmark e così via o è indispensabile, prioritariamente, il “saper comunicare”? Come comunicare? Attraverso quali e quante parole?

Il fenomeno della iper-informazione (information overload) non è un fenomeno solo dei nostri giorni e che colpisce solo il mondo della finanza. Un Rapporto CENSIS datato 2001 sottolineava che, così come a livello micro tanto quanto a livello macro, c'è chi “soffre” di scarsità di informazione ... c'è anche chi ne ha troppa (“Risorse di informazione e comunicazione nelle famiglie italiane” – luglio 2001, rintracciabile su web); così commenta al riguardo un esperto in materia, il prof. Giancarlo Livraghi: “La qualità della vita non è esclusivamente un fatto economico. E' diventato evidente che tra i fattori di povertà e ricchezza vanno considerate anche la quantità e qualità di informazioni”.

Si badi bene: non solo qualità, ma anche quantità.

Le società e le economie arretrate sono afflitte da una scarsa quantità di risorse alimentari e di informazioni, le società e le economie del benessere vedono spesso i propri cittadini soffrire di una over-dose di cibo e di cose: sovrappeso, diabete, gotta, melanoma per eccesso di esposizione ai raggi solari, hoarding (tendenza ossessiva all'accumulo di oggetti privi di utilità), etc.. Ebbene, l'iper-informazione bancaria si inserisce in questo contesto.

2. IL MODELLO SCHULZ VON THUN SULLA INFORMAZIONE "EQUILIBRATA"

Il modello di Friedemann Schulz von Thun, già docente di psicologia ed autore di numerosi testi incentrati su come migliorare la comunicazione interpersonale e intrapersonale, offre – a nostro giudizio – interessanti spunti di riflessione sul tema della "comprensibilità" delle informazioni che le imprese finanziarie sottopongono in varie forme all'attenzione dei propri clienti.

Prioritariamente, Schulz von Thun evidenzia che "un gran numero di individui, in particolare le persone svantaggiate culturalmente, è esposto a continue esperienze di frustrazione. Capiscono poco, si scoraggiano e gradualmente rinunciano al desiderio di informarsi... A questo si aggiunge il fatto che il più delle volte i destinatari per primi dubitano delle proprie capacità e quindi l'informazione poco chiara non solo non viene compresa ma danneggia il senso di autostima del destinatario" ("Parlare insieme", ed. Tea, pag.121).

Prima ancora che rispondere all'ovvia domanda se molte imprese sono/sarebbero in grado di informare adeguatamente la propria clientela su prodotti offerti e operatività interna, è necessario – per Schulz von Thun (ed autori a lui prossimi quali Inghard Langer e Reihnard Tausch) – porsi una contro-domanda: in tali imprese (... e a noi il pensiero corre a banche e compagnie assicurative!) esiste la reale "volontà di rinunciare al prestigio che

viene dal fare sfoggio di un linguaggio dotto e oscuro?" (ibid., pag. 122).

Inoltre, e non certo marginalmente, va rilevato – come fa il Nostro che esercita la professione di psicologo – che il problema non è solo di natura psicologica e a dimensione interpersonale ma deve riposare sulla consapevolezza della cultura o incultura (nel nostro caso "finanziaria") del potenziale destinatario del messaggio informativo. E', infatti, quello dell'informazione un problema cruciale anche da un punto di vista politico ed economico. Politico: che democrazia è quella democrazia "in cui ha voce in capitolo solo chi può realmente informarsi? (Ibid., pag. 121). Economico: e qui ci soccorrono le accurate ricerche del premio Nobel per l'Economia 1998, Amartya Sen, che, a partire da "Poverty and Famines", chiariva che perfino le carestie mondiali possono essere prevenute o arginate grazie alla capacità di Stati e imprese di informare le popolazioni, in modo tempestivo, corretto, puntuale, su dove sta il cibo e come procurarselo.

Ma se questa è la parte destruens dell'argomentare di Schulz von Thun, esiste anche – ed è altrettanto meritevole di attenzione – una parte costruens. In essa lo studioso tedesco mette chiaramente in luce cosa distingue un testo "comprensibile", e quindi realmente utile al ricevente, da un testo in concreto solamente utile all'emittente.

I testi, tutti i testi informativi, secondo questa feconda metodologia di analisi, si distinguono essenzialmente in base a quattro configurazioni linguistiche: 1. Semplicità (il suo contrario: complicazione); 2. Articolazione/Ordine (contrario: confusione, incoerenza); 3. Brevità/Pregnanza (contrario: prolissità); 4. Aggiunta di stimoli (contrario: assenza di stimoli). Semplicità e brevità che si contrappongono a complessità e prolissità... Ed in aggiunta: stimoli ad approfondire le conoscenze (nel nostro caso: nuove prospettive dell'educazione finanziaria) ed incrementare la propria "consapevolezza".

Lasciamo al lettore di questa nota il giudizio (ovviamente soggettivo come tutte le opinioni) se la documentazione informativa bancaria risponda o meno a questi requisiti evidenziati dal prof. Schulz von Thun. A noi interessa in questa sede soffermarci solo sul punto 3 (Brevità/Pregnanza) e – lasciando ma non abbandonando l'impostazione psico-linguistica dello studioso tedesco – richiamare alcune importanti indicazioni in tema di eccesso informativo che ci giungono dalla Behavioural Finance; indicazioni particolarmente utili – a nostro avviso – per la costruzione di un'educazione finanziaria adeguata a risparmiatori/investitori, al di là delle loro pregresse conoscenze in materia.

3. BEHAVIOURAL FINANCE E IPER-INFORMAZIONE BANCARIA

Quella fondamentale branca degli studi in campo finanziario che ha assunto la denominazione di finanza comportamentale - cruciale per poter spiegare compiutamente i meccanismi che presiedono le scelte di investimento, investment analysis, e la gestione di portafoglio dei risparmiatori – ha ormai da tempo chiarito che non sempre tali agenti sono in grado di utilizzare efficacemente la corposa mole di informazioni che la banca offre loro, risultando così “vittime”, più o meno inconsapevoli, di errori di valutazione (in letteratura, heuristics biases), con ovvie gravi conseguenze.

Come noto, studiosi importanti quali D. Kahneman, A. Tversky, R. Schiller, senza trascurare il contributo dell'italiana Barbara Alemanni (“L'investitore irrazionale”, Bancaria editrice), hanno analizzato in profondità il fenomeno; ai loro numerosi lavori rimandiamo.

A noi qui interessa più modestamente sottolineare come investitori sia esperti che modestamente esperti possano essere fuorviati nelle loro scelte di portafoglio proprio dalla prolissità delle informazioni loro veicolate dagli istituti bancari e dai promotori finanziari. Così il fenomeno viene efficacemente sintetizzato dal prof.

Andrea Zoppini: “L'eccesso di informazioni e la diffusione smisurata di dati (...) può agevolmente indurre l'investitore a compiere errori che inficiano la logica stessa della scelta (“Eccesso di informazione e tutela degli investitori”, rintracciabile su web).

Troppa informazione, richiesta e/o offerta, non consente scelte logiche, ponderate, economicamente razionali, ancorate alla reale propensione al rischio dell'investitore. Perché? Riportiamo la risposta che dà appunto il prof. Zoppini nel lavoro sovra citato: “Assunto che l'informazione costituisce un mezzo attraverso il quale tutelare gli investitori e regolare il mercato, la sua efficacia viene messa in discussione ogni qualvolta i soggetti professionisti ricorrono a narrative prolisse delle caratteristiche dei prodotti finanziari. E' stato rilevato che una maggiore quantità di informazioni non aumenta la capacità di selezione e di analisi, anzi può produrre il cosiddetto information overload, consistente nell'incapacità dell'individuo di impiegare il tempo e le competenze necessarie per l'elaborazione dell'informazione” (ibid.).

Nell'informazione finanziaria dovrebbe valere – anche se il paragone è ardito – quello che il filosofo e frate francescano Guglielmo d'Occam (1288-1347) proponeva per la soluzione di un qualsivoglia problema, non solo filosofico (il c.d. “Rasoio d'Occam”): “pluralitas non est ponenda sine necessitate...”.

Tornando a noi. Si muoveva su questo terreno costruttivo dell'informazione “equilibrata”, a titolo di esempio, un risulante pronunciamento del Tribunale di Torino del 20/2/2008: Le informazioni finanziarie “sono necessarie a consentire una consapevole decisione di investimento”, con l'avvertenza però che “non debbono superare il limite della sufficienza al raggiungimento di tale scopo, al fine di non determinare un'obbligazione eccessivamente onerosa, se non inesigibile, da parte degli investitori istituzionali”. Un uso soverchio di informazioni – commenta Zoppini – “non sarebbe in linea con il ruolo

di informatore finanziario tratteggiato a livello normativo”. Come ben noto, infatti, l’obbligo informativo a carico degli istituti creditizi è assolto pienamente nel momento stesso in cui l’investitore ha effettivamente compreso le caratteristiche giuridico/finanziarie dell’operazione e del prodotto proposto (consenso informato).

E’ appena il caso di ricordare, in questa sede, che ormai da lungo tempo una serie di sentenze e un’altrettanto corposa dottrina hanno sottolineato come gli obblighi informativi posti a carico dell’intermediario finanziario risultano assolti se e solo se l’investitore ha realmente compreso i termini e le caratteristiche del contratto che va a sottoscrivere, al di là della mole di parole, scritti, diagrammi utilizzati dall’intermediario stesso. Anzi, una iperinformazione può attivare quello che la Behavioural Finance chiama “eccesso di fiducia” (overconfidence) ed attivare il c.d. effetto Dunning-Kruger – non sempre dovutamente considerato – che si concretizza in “una incapacità di tipo metacognitivo da parte di chi non è esperto in una materia (ad esempio i mercati finanziari), di riconoscere i propri limiti ed errori. Il possesso di una reale competenza, al contrario, può produrre la distorsione inversa, con un’affievolita percezione della propria competenza e una diminuzione della fiducia in se stessi, poiché gli individui competenti sarebbero portati a vedere negli altri un grado di comprensione equivalente al proprio” (così il prof. Gianfranco Liace in “L’investitore irrazionale”, Banca Borsa Titoli di credito, n. 6/2020).

Questa osservazione sulla possibile “incapacità metacognitiva” di alcuni investitori ci pare particolarmente utile per il ragionamento che qui stiamo conducendo, in quanto pone in luce come una iperinformazione da parte degli istituti creditizi possa creare un nocivo “smarrimento” e scelte “irrazionali” da parte del risparmiatore ben al di là delle sue specifiche conoscenze/competenze e ben al di là di un giusto grado di fiducia nei

confronti dello stesso proponente. Overconfidence e Under-confidence vanno tenute nel dovuto conto all’atto della formazione della documentazione informativa bancaria, nell’ottica che l’information overload invece che rappresentare strumento per arginare le ben note asimmetrie informative banca/cliente (esperto o modestamente esperto) rischia di accentuarle, facendo sì che il risparmiatore apponga la firma sul contratto di acquisto o, uscito dal colloquio con il proprio promotore finanziario, gestisca poi in completa e assoluta autonomia il proprio investimento (c.d. self-confidence). Il risultato pertanto dell’information overload? Una propensione al rischio e investimenti in asset rischiosi di fatto non adeguati o un’altrettanto anti-economica, eccessiva, avversione al rischio e quindi investimenti in asset tradizionali a modestissima redditività.

Ecco che – utilizzando un’efficace espressione del prof. Alberto Salarelli – “L’eccesso di offerta informativa porta ad una inevitabile svalutazione della merce trattata, l’informazione stessa, la quale tende sempre più ad abbassarsi a livello del mero dato, cioè di pura quantità, al di fuori di ogni valore aggiunto fornito da una contestualizzazione...” (“Affrontare l’information overload – Una riflessione sulle patologie da eccesso di informazione”, reperibile su web).

Come avviare un processo innovativo di educazione finanziaria in base ai punti fin qui tratteggiati sarà compito delle conclusioni che andiamo a proporre.

4. PER UN’ EDUCAZIONE FINANZIARIA BIDIREZIONALE

L’informazione è affidata alle parole. L’educazione finanziaria anche. Un cattivo uso, una dimensione non-calibrata delle parole utilizzate può risolversi un pericoloso boomerang...”Le parole sono un po’ come dei cacciaviti – fa notare Marco Tiby (“Nuova Giurisprudenza Ligure”, n. 2/2019) – non solo devono essere della stessa forma della vite (...) ma devono

avere, per “innestarsi” perfettamente in essa, anche la giusta dimensione”. Usare la “giusta dimensione” nell’informazione finanziaria riposa, non marginalmente, nella capacità – che non sempre le banche dimostrano – di adottare un linguaggio sobrio, non equivocabile, facendo pulizia di una terminologia, di un vocabolario ridondanti, per soli “eletti” o comprensibile (neanche sempre!) ai soli “eletti”.

Può essere opportuno richiamare una celebre dichiarazione del grande Michelangelo, che spiegava come fosse stato semplice per lui scolpire un’opera come La Pietà: levando dall’ampio blocco di marmo a disposizione tutto quello che era superfluo.

L’asimmetria informativa banca/utenza bancaria – ribadiamo a conclusione di queste nostre annotazioni – in cui l’offerente conosce perfettamente quello che sta proponendo e l’acquirente (parte debole e vulnerabile psicologicamente per i motivi sovraesposti) è più o meno obbligato a riporre piena fiducia nel proponente, può dunque essere superata anche attraverso un attento e corretto uso del linguaggio. Non è solo una nostra affermazione. Lo sottolineano, più o meno direttamente, i risultati dell’indagine 2019 della School of Management del Politecnico di Milano, in collaborazione con Moneyfarm, che evidenziano come circa il 75% della documentazione che gli intermediari finanziari forniscono ai propri clienti in materia di investimenti e gestione di portafoglio non riporta la totalità delle informazioni raccomandate dalla disciplina Mifid-2, ad esempio sul versante dei costi reali dei servizi... Questo – aggiungiamo noi – nonostante il profluvio di scrittura.

Si impone quindi – a nostro avviso – la necessità di un’educazione finanziaria di stampo bidirezionale: diretta a chi la riceve e a chi la propone. Educare al saper informare. Impegnarsi nell’educare correttamente i potenziali interlocutori vulnerabili culturalmente e psicologicamente presuppone una sorta di atto di umiltà: debbo formare me stesso,

educatore, all’uso di un linguaggio, di un flusso comunicativo sintetico ed appropriato.

Uno sguardo perciò diverso sulla pedagogia educativa in ambito finanziario.

E’ proprio della tradizione pedagogica italiana considerare l’educazione come la traslazione di un determinato patrimonio culturale (artistico, matematico, sanitario, finanziario, etc.) da un soggetto ad una pluralità di altri soggetti. La tradizione pedagogica di matrice tedesca – si pensi alla lucida lezione di Hans-Georg Gadamer – insiste sull’educare (erziehung) come educare prioritariamente se stessi (sich erziehen). Un’educazione proiettata in due direzioni: fuori di sé e dentro di sé. Non a caso, una stimolante conferenza del grande pensatore tedesco (19/5/1999) porta appunto il titolo “Erziehung ist sich erziehen” (oggi disponibile nelle edizioni Il melangolo, con traduzione e nota a cura di Mario Gennari).

L’educazione finanziaria non può essere circoscritta a mera traslazione di saperi da chi sa a chi (ancora) non sa. Chi sa deve “educarsi” a saper trasmettere conoscenze, concetti, linguaggi. Se è vero che spesso, per un investitore anche di cultura finanziaria medio-alta, è forse più facile acquistare un ETP o sottoscrivere un ESG che “comprenderlo” nella sua interezza, è altrettanto vero che chi opera sul non facile terreno dell’educazione finanziaria dovrà formarsi ad utilizzare un linguaggio e un vocabolario sintetico e consono onde massimizzare il risultato della sua spiegazione su ETP e ESG. Non è corretto pedagogicamente banalizzare concetti tutt’altro che banali, così come non è corretto “complicare” concetti semplici! Educazione finanziaria bidirezionale: diretta tanto a chi riceve, quanto a chi propone.

Se si condivide questa impostazione, si comprende come un’educazione finanziaria fondata solo sull’illustrazione a un pubblico eterogeneo da parte di Authorities statali, accademiche, finanziarie, singole banche è certamente utile ma non risulterà mai esaustiva.

L'educazione finanziaria – a noi non sembra pretestuoso o presuntuoso affermarlo – potrebbe come l'educazione civica nelle scuole (legge 20/8/2019, art. 1, comma 1) “contribuire a formare cittadini responsabili ed attivi e promuovere la partecipazione piena e consapevole alla vita civica, culturale e sociale della comunità nel rispetto delle regole, dei diritti e dei doveri”. Un'educazione finanziaria bidirezionale, dinamica, rispettosa di diritti/doveri di banche e risparmiatori, basata sulla conoscenza ma anche su valori: regole chiare e comprensibili, rispetto delle identità quanto delle diverse culture, in cui interessi economici individuali e valori etici non si presentano in antitesi ma convivono fecondamente. Uno dei possibili “passi” verso una finanza realmente sostenibile.

La presente nota è stata presentata dalla scrivente in occasione del ciclo di incontri coordinati dal Dr. Massimo Bramante : “EDUCAZIONE ECONOMICA E FINANZIARIA – 2020”, presso il Circolo culturale genovese “Quelli dei girasoli” – Associato Endas.



Avv. Patrizia MONFERRINO
(Responsabile Adusbef Liguria – Direttivo Nazionale)



Disse il saggio.....

Il motore di una nave gigante si è rotto e nessuno è stato in grado di ripararlo, quindi hanno assunto un ingegnere meccanico con oltre 40 anni di esperienza.

Ispeziona il motore con molta attenzione, dall'alto verso il basso.

Dopo aver visto tutto, l'ingegnere ha scaricato la borsa e ha tirato fuori un piccolo martello.

Ha centrato i punti strategici senza problemi.

Ben presto, il motore si è riavviato.

Il motore è stato riparato!

Sette giorni dopo, l'ingegnere ha detto che la stima totale del suo intervento (riparazione dell'enorme nave) era di 20.000€

"Che diavolo ?!" ha detto il proprietario.

"Non hai fatto quasi nulla. Dacci una stima dettagliata."

La risposta è semplice:

Un colpo di martello: 2€

Sai dove colpire e quanto colpire: 19.998€

L'importanza di mettere in risalto le proprie conoscenze ed esperienze ... perché sono il risultato di molte lotte, esperienze, preoccupazioni, notti in bianco e persino lacrime.

Se faccio un lavoro in 30 minuti, è perché ho passato 20 anni ad imparare come farlo in 30 minuti.

Mi devi anni, non minuti.

Non ti "vendere mai per pochi soldi".

Le tue ore di lavoro costano molti giorni della tua vita.



La finanziaria ingiunge il pagamento ... ma il Giudice è quello sbagliato !

Dichiarata la nullità di un decreto ingiuntivo dal Giudice di Pace di Grosseto.

Un nostro assistito aveva ricevuto la notifica di un decreto ingiuntivo emesso dal Giudice di Pace di Grosseto per poco meno di euro 4.000,00 a fronte di un asserito residuo finanziamento per l'acquisto di una automobile.

Contro tale decreto abbiamo proposto opposizione muovendo una serie di rilievi tra i quali, pregiudizialmente, l'incompetenza per territorio del Giudice che aveva emesso l'ingiunzione (con conseguente necessità di declaratoria di nullità dello stesso), stante una clausola contrattuale che demandava in via esclusiva al Foro di Roma le eventuali controversie che fossero sorte fra le parti.

Ed il Giudice di Pace di Grosseto, con sentenza n. 679 del 23 luglio 2021, ha ritenuto fondata tale eccezione osservando che: *“Per giurisprudenza prevalente nel caso di incompetenza per territorio del Giudice che ha emesso il d. i., il Giudice investito della opposizione, nell'esercizio della propria competenza funzionale ed inderogabile, deve dichiarare l'incompetenza per territorio del Giudice che ha emesso il d. i. e dichiarare la nullità del decreto in quanto emesso da Giudice incompetente (Corte di Cass. 17 luglio 2009, n. 16744). Inoltre, il Giudice dell'opposizione a d. i., nell'esercizio della sua competenza funzionale di giudice dell'opposizione, oltre a pronunciare la invalidità del decreto, deve rimettere al*

Giudice competente per territorio la causa ordinaria fissando un termine perentorio entro il quale le parti devono riassumere la causa davanti al Giudice territorialmente competente (ex plurimis Corte di Cass. Il luglio 2006, n. 15694). Conseguentemente, deve essere dichiarata la nullità del decreto ingiuntivo n. 119412020 in quanto emesso da Giudice territorialmente incompetente e deve essere dichiarata la competenza territoriale del Giudice di Pace di Roma, avanti al quale la causa dovrà essere riassunta, a cura della parte più diligente, entro il termine di tre mesi. Le spese di lite seguono la soccombenza e vengono liquidate come in dispositivo (Corte di Cassazione ordinanza n. 903512019)”.



Avv. Alberto FOGGIA
(Responsabile Adusbef PISA)



Grande onore!

L'autorevole quotidiano MF ha dedicato ampio spazio alla recensione della mia ultima fatica letteraria seria, il libro su bitcoin e criptovalute che sta avendo un buon successo.

Chi non l'avesse ancora letto farebbe bene a leggerlo per essere informato (in maniera semplice e chiara) su questo preoccupante fenomeno. Ed auspico che le associazioni di difesa dei consumatori, la Banca d'Italia e la Consob intervengano, ognuno per le loro sfere di competenza, per limitare la diffusione di uno strumento non solo opaco ma anche veicolo di sviluppo della criminalità.

Buone vacanze a tutti!

Gianluigi De Marchi-3356912075
Scrittore e giornalista



Il PuntO n° 432

Afghanistan. Tre domande

di Mauro Novelli 23-8-2021

1) Davvero gli Occidentali pensavano di controllare ed “imporre la democrazia” in un paese grande come la Francia, inviando 120 mila soldati della Nato?

2) Il fatto che gli USA non abbiano proceduto alla distruzione delle piantagioni dei papaveri da oppio (permettendo ai talebani di mantenere per l'Afghanistan di primo esportatore di eroina) rientra negli accordi (segreti?) per il ritiro – non troppo problematico - delle truppe Nato?

3) Gli Americani hanno abbandonato armamenti, anche pesanti, in perfetta efficienza e subito utilizzati dai Talebani.

Perché non sono stati distrutti? Anche questo fatto rientra negli accordi del ritiro? In caso contrario, perché non sono stati trasferiti a nord del paese dove si sta costituendo una forza di resistenza antitalebana?

Mi auguro che almeno siano stati rimpinzati di cimici, ricettori GPS ecc. Per monitorarne spostamenti e aggregazioni.



Mauro Novelli - ECONOMISTA



Sostieni i consumatori, sostieni ADUSBEF!

Puoi sostenere ADUSBEF anche attraverso il 5 per 1000: in fase di dichiarazione, indica il **codice fiscale 03638881007**

*Per difendere meglio i tuoi diritti destina il **5 per mille** delle tue imposte a sostegno di **Adusbef**. Indica il codice fiscale della nostra associazione **03638881007** sul modulo della denuncia dei redditi ed apponi la tua firma come sotto indicato:*

Oggetto: Avviso di convocazione di Assemblea ordinaria Associazione Adusbef Aps

I soci dell'associazione sono convocati in Assemblea ordinaria, in prima convocazione presso la sede legale in via Bachelet n 12 in Roma il giorno 30 settembre 2021 alle ore 09:00 ed in seconda convocazione il giorno 01 ottobre 2021 ore 10.30 presso l'Hotel Forum, sito in Roma via Tor de' Conti 25-30 per discutere e deliberare sul seguente ordine del giorno:

1. Elezione delle cariche sociali (Comitato Direttivo, Presidente, Segretario Generale, Segretario Tesoriere, Segreteria Nazionale, Collegio dei Probiviri, Organo di Amministrazione) per il triennio 2021/2024;
2. Varie ed eventuali

La convocazione è effettuata nei termini e nelle modalità stabilite all'art. 11 dello Statuto.

Roma li 26 agosto 2021

Il Presidente

Avv. Antonio Tanza



**TRAPARENZA, INFORMAZIONE e CERTEZZA DEL DIRITTO
NELLA CONTRATTAZIONE**

ASSOCIAZIONE DI PROMOZIONE SOCIALE (APS) – ENTE DEL TERZO SETTORE (ETS)

DAL MAGGIO 1987, ADUSBEF APS ETS COMBATTE ASPRE BATTAGLIE IN DIFESA DEI DIRITTI DEI CITTADINI IN OGNI SETTORE CONSUMERISTA ED È PARTICOLARMENTE SPECIALIZZATO IN CREDITO, FINANZA E ASSICURAZIONI.

FINALITA' DELL'ASSOCIAZIONE: in termini culturali e di bagaglio tecnico, Adusbef Aps Ets è attrezzata per operare con peculiare incisività nei settori: bancario, finanziario, assicurativo, postale, delle telecomunicazioni, della giustizia

RAPPORTO CON GLI ASSOCIATI: le nostre iniziative sono elaborate partendo sempre dalla realtà dei fatti, e diffuse tramite il periodico "Risparmio & Futuro" e attraverso comunicati stampa. Gli Associati coinvolgono l'Adusbef informando su argomenti dallo sviluppo manifestatamente non corretto o sospetto, richiedendo direttamente consulenze o semplici risposte a quesiti, coinvolgendo l'associazione su problemi di utenza e di consumo.

STRUTTURA. SEDI: Oltre la sede nazionale romana di via Vittorio Bachelet n. 12 Adusbef Aps Ets conta oggi più di 190 sedi locali ed è presente in tutte le Regioni d'Italia.

I professionisti responsabili delle delegazioni in cui si articola l'Associazione, sono in maggioranza avvocati. Tutti hanno sottoscritto il codice etico, elaborato originariamente nel dicembre 2000, il cui testo si può reperire sul nostro sito (www.adusbef.it) dove sono presenti tutte le sedi ufficiali Adusbef.

SE VUOI AIUTARCI A CONTINUARE LE NOSTRE BATTAGLIE IN DIFESA DEI TUOI DIRITTI.....
..... **ISCRIVITI ALL'ADUSBEF Aps**

-
- o Socio ordinario + Rivista 12 numeri (validità biennale + abb. 12 num rivista R&F) : - €. 25,00
(1,00 euro per anno quota associativa – 23,00 euro per 12 numeri rivista R&F)
 - o Socio ordinario + Rivista 6 numeri (validità annuale + abb. 6 num. rivista R&F) : - €. 12,50
(1,00 euro per anno quota associativa – 11,50 euro per 6 numeri rivista R&F)
 - o Socio ordinario (validità biennale) : - €.2,00 (1,00 euro per anno)
 - o Socio ordinario (validità annuale) : - €. 1,0
 - o Socio ordinario sostenitore: - €. 100,00

✚ VERSAMENTI SU CONTO CORRENTE POSTE ITALIANE

IBAN: IT74S0760103200000070043005 INTESTATO ADUSBEF;

✚ OPPURE SU CONTO CORRENTE BANCARIO PRESSO MONTE DEI PASCHI DI SIENA SPA

IBAN: IT35Q0103003204000001471949 INTESTATO ADUSBEF;

✚ OPPURE ISCRIVITI ONLINE: https://web.adusbef.it/iscrizione_socio.asp

✚ OPPURE ISCRIVITI PRESSO LA DELEGAZIONE ADUSBEF (<https://www.adusbef.it/sedi>);

CI DARAI UNA MANO A BATTERE LA PREPOTENZA DI UN POTERE POLITICO FINANZIARIO SEMPRE PIÙ SUPPONENTE ED ARROGANTE CHE MORTIFICA PERFINO QUEI DIRITTI ACQUISITI ED INALIENABILI DEI CITTADINI E DEI CONSUMATORI IN TUTTI I CAMPI. GRAZIE DELL'ATTENZIONE.

Finanziamenti pubblici ricevuti da Adusbef nel 2020 ed anni precedenti: Presidenza Del Consiglio dei Ministri Mef CONTRIBUTOASSOC.CONSUMATORI D.LGS 70.2017 Editoria; MISE – Ministero dello Sviluppo Economico; Regione Lazio; Regione Calabria; MEF – Cinque per Mille – Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali; CSEA.

“Per difendere meglio i tuoi diritti destina il **5 per mille** delle tue imposte a sostegno di **Adusbef**. Indica il codice fiscale della nostra associazione **03638881007** sul modulo della denuncia dei redditi ed apponi la tua firma.”