



martedì 18 novembre 2014

## La Mifid2 cambia la consulenza

Antonio Criscione

«La Mifid2? Un'ottima occasione per fare emergere l'autonoma dignità del private banking come settore distinto dell'industria finanziaria»: una visione chiara quella di Luca Zitiello, dello studio legale Zitiello e associati, circa la funzione che la revisione della direttiva europea sul mercato finanziario avrà su questo settore. La partita per fissare i dettagli di attuazione della Mifid2 è ancora in pieno svolgimento, con gli operatori del settore in parte preoccupati per eventuali pieghe sgradite che il risultato dovesse assumere, in parte impegnati a guadagnare margini a proprio favore. La partenza delle nuove regole è fissata agli inizi del 2016, ma gli operatori già stanno facendo i conti con la situazione che si determinerà.

La consulenza

Il punto centrale, cruccio per alcuni e felicità per altri, della Mifid2 è una specificazione del concetto di consulenza, dopo che già la "prima edizione" della direttiva aveva fatto emergere la centralità di questo elemento nel rapporto tra industria del credito e risparmiatori. Con la Mifid2 la consulenza arriva a un bivio: quella indipendente e quella "distributiva". La prima dovrà finanziarsi solo con i pagamenti dei clienti, mentre nel secondo caso sono possibili anche retrocessioni dalle case produttrici. «Se la consulenza distributiva è pensabile più per un pubblico retail spiega Zitiello –, per una fascia di clienti con patrimoni più importanti e maggiori disponibilità verso un servizio di tipo mirato si può invece pensare a una consulenza di tipo indipendente o quanto meno mista». Ma quel che è chiaro è che «in ogni caso la trasparenza che ci sarà sul livello del servizio e sulle modalità di remunerazione – conclude Zitiello – non potrà che segnare un momento di qualificazione del private banking».

Una situazione complessa

Un'innovazione importante, la Mifid2. «Il private banking - spiega Carlo Pittatore, direttore commerciale presso Banca Finr Euramerica - per definizione è legato alla consulenza, perché lavora su un portafoglio calato sulle esigenze del cliente. Ci troviamo attualmente davanti a un panorama finanziario diventato molto più complesso, a partire dagli strumenti finanziari ora presenti sul mercato, ma anche da asset manager più evoluti. I player stanno di conseguenza approdando a forme di consulenza più strutturate, che necessitano di maggiore formazione ed investimenti, che vanno remunerate anche per superare forme di conflitti di interessi. Occorre far passare l'idea che è come quando si va da un professionista: si mette in conto di dover pagare un prezzo. Una prestazione altamente professionalizzata nel campo della consulenza richiede ugualmente di essere remunerata». Secondo Pittatore, il problema non è quello che succederà quando la Mifid2 sarà recepita in ogni suo aspetto regolamentare e interpretativo, ma cosa è stato fatto prima. «Come Finnat - spiega - abbiamo fatto grossi investimenti in questo campo. Quello che sarà da fare dopo, sarà dare conto ai clienti per rendere trasparenti i costi che dovranno sostenere per questo servizio. Il vero rischio è che alcuni intermediari possano restare indietro. E i clienti si accorgeranno della differenza».

Attenzione alla professionalità

L'associazione di categoria, l'Aipb (Associazione italiana private banker) attraverso il segretario generale, Bruno Zanaboni, illustra chiaramente gli effetti che la Mifid2 può avere nel settore e spiega che negli ultimi anni, il servizio private banking ha consolidato la propria offerta di valore al cliente dotato di un patrimonio finanziario superiore ai 500mila euro in uno scenario di cambiamenti sostanziali. «L'evoluzione normativa Mifid - spiega - ha contribuito ad assicurare a tutti i clienti un pari livello di tutela tramite la formalizzazione dei processi, ad abbassare il rischio legato ad una eccessiva rotazione degli investimenti e a favorire la stabilizzazione del flusso di ricavi attraverso un'inversione di tendenza da "non ricorrente" a "ricorrente". Tutto questo ha quindi spostato il focus del settore dall'attività di negoziazione alla gestione e consulenza.



Anche MiFid2 porterà al settore nuovi stimoli al cambiamento». La nuova regolamentazione rappresenta dunque una "sfida", attraverso il nuovo concetto di "product governance", che secondo Zanaboni può essere affrontata «attraverso lo sviluppo di procedure standard di qualità nel processo di selezione dei prodotti finanziari»

Quanto al recepimento della direttiva, Zanaboni ha una sua visione. «In base ai risultati emersi negli Osservatori Aipb sulla clientela private - dice -, ritengo che la questione dell'evoluzione in atto rappresenti un punto di vista più normativo che di relazione con il cliente. Già in passato i clienti private sono risultati essere poco sensibili al tema della gestione del conflitto di interessi e molto interessati, invece, al grado di professionalità con cui entrano in diretto contatto e che ritengono di saper valutare».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

---