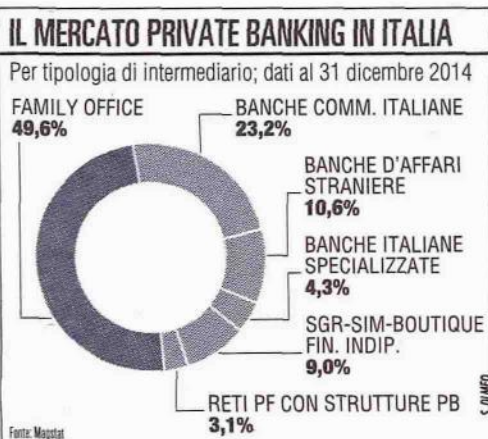


Costi trasparenti, Mifid 2 slitta al 2018 le reti fanno i conti con le commissioni



LA DIRETTIVA EUROPEA PREVEDE CHE LA CONSULENZA AVRÀ MAGGIORI INDICAZIONI SU COSTI, SIA NEL CASO IN CUI VENGA PAGATA DIRETTAMENTE DAL CLIENTE, SIA CHE SIA RETRIBUITA SUL PRODOTTO. ALCUNE SOCIETÀ DI PROMOTORI SI STANNO GIÀ ORGANIZZANDO IN QUESTO SENSO

Sibilla Di Palma

Milano

La Direttiva Mifid II quasi certamente slitterà di un anno, entrando in vigore solo nel 2018. Un orientamento, quello delle autorità europee, che dovrebbe consentire all'industria di arrivare preparata al debutto di un sistema normativo che imporrà nuove regole in tema di comunicazione sui costi applicati alla clientela. Una sfida per il settore, che promette di rafforzare la competitività, a tutto vantaggio dei risparmiatori finali. L'obiettivo è infatti assicurare maggiore tutela a questi ultimi, soprattutto nei casi di investimento in prodotti strutturati e complessi.

«Una delle novità più importanti della direttiva è che bisogna esplicitare qual è il costo di distribuzione del prodotto — sottolinea [Antonello Sanna](#), ceo & founder di Scm Sim — L'intento è la trasparenza rispetto alle commissioni e questo auspicherebbe maggiore consapevolezza nel cliente che oggi non ha ben chiaro quanto costa il pro-

dotto e quanto la commissione. E che, se si vedesse addebitare ad esempio delle commissioni del 2%, potrebbe ritenerlo piuttosto caro». La direttiva prevede infatti che la consulenza avrà maggiori indicazioni su costi, sia nel caso in cui venga pagata direttamente dal cliente (quella cosiddetta indipendente) sia nel caso in cui venga retribuita tramite commissioni caricate sul prodotto. Insomma, la Mifid II si propone di tutelare il risparmiatore, ma potrebbe comportare qualche gatta da pelare ponendo fine all'epoca della tariffa onnicomprensiva.

Una preoccupazione che riguarda un po' tutti gli operatori del settore: «Per le banche, quando gli spread sono così bassi, il credito rende meno e quindi puntare sul risparmio gestito e sul private banking è diventato un modo per recuperare redditività — aggiunge Sanna — E il modello distributivo dei fondi è quello più diffuso. Con la nuova normativa però il cliente potrebbe mettere in discussione i costi. Anche considerando che secondo Mediobanca le commissioni sui fondi in Italia a livello distributivo sono troppo care rispetto al resto del mondo (fra il 50% e il 70% della spesa totale)». Secondo l'ultima indagine annuale su fondi e Sicav di diritto italiano condotta dagli analisti di Piazzetta Cuccia, infatti, il volume delle commissioni addebitate ai risparmiatori italiani nel 2014 si è attestato a 2,9 miliardi di euro, in aumento rispetto ai 2,5 miliardi dell'anno precedente.

L'incidenza delle commissioni è analoga a quella dell'anno di crisi 2008. Con una maggiore trasparenza sui costi, secondo Mario Noera,

docente di economia e diritto dei mercati finanziari presso l'università Bocconi, «il rischio è che il cliente potrebbe rifiutarsi di pagare non trovando il servizio adeguato e gli operatori potrebbero perdere quote di mercato rispetto ai competitors.

Questo implica la necessità di formare ulteriormente il personale e di adeguare la qualità del servizio, con ulteriori spese». Alcune reti di promotori si stanno già organizzando in questo senso, «cercando di qualificare il più possibile il servizio attuale per giustificare i costi (le più grandi hanno allestito delle piattaforme per i promotori che danno accesso a una quantità di prodotti più ampia, con reportistica più frequente e approfondita) e si preparano a erogare consulenza indipendente». La prospettiva è insomma una crescita della competizione sul fronte della qualità, considerato che il cliente potrà rendersi conto in maniera chiara del prezzo del prodotto e del servizio offerto. «In questo il private banking è avvantaggiato poiché già spesso viene offerta una consulenza molto specialistica e di alto livello».

Come dimostra anche un'indagine di Aipb (l'Associazione degli operatori del private banking) condotta sulla clientela private in Italia secondo cui molte banche hanno migliorato i propri sistemi di reportistica e di rendicontazione, tanto che il 75% dei clienti si dice soddisfatto delle informazioni ricevute (ritenute chiare e complete) circa l'andamento dei propri investimenti. Anche sul fronte della trasparenza l'opinione è positiva: il 66% degli intervistati si dichiara molto soddisfatto delle comunicazioni che riguardano i costi applicati.

Intanto, il momento di entrata in

vigore della Mifid II fa un passo indietro e slitterà quasi certamente al gennaio 2018. Il motivo, ha sottolineato Martin Merlin, direttore dell'unità sui servizi finanziari della Commissione Europea, è dare all'industria finanziaria maggior tempo per prepararsi. Su richiesta anche dell'Esma (la Consob europea) che ha chiesto una proroga perché i tempi si sono rivelati troppo stretti, sia per i soggetti di mercato sia per alcuni regolatori nazionali.

Uno slittamento sul quale non è d'accordo Sanna secondo cui «i concetti di trasparenza introdotti dalla

Mifid I non hanno trovato un'applicazione puntuale. Mifid II è quindi necessaria perché lascia meno spazio ad ambiguità interpretative rispetto alla stesura precedente».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

LA SCHEDA

Ascospim: "Regole chiare per i servizi indipendenti"

La direttiva Europea Mifid2 introduce nuove norme relative ai requisiti organizzativi degli intermediari e delle imprese di investimento e alla governance

dei prodotti finanziari", ricorda Ascospim. "Di particolare rilievo le novità nella disciplina del servizio di consulenza in materia di investimenti, la cui rilevanza e ampiezza viene ulteriormente ribadita e rafforzata. La consulenza finanziaria indipendente", conclude Ascospim, "per la quale vengono introdotte limitazioni alla ricezione di commissioni da terze parti (incentivi), viene chiaramente distinta da quella non indipendente".

© RIPRODUZIONE RISERVATA

