

servizi

informazione

percorsi di informazione

newsletter anteo

ultima edizione

archivio / download

ricerca

eventi

3° forum nazionale sulla consulenza finanziaria

Massimo Scolari — Segretario Generale, ASCOSIM (Associazione delle SIM di Consulenza)

Si è svolto a Milano, al Palazzo Mezzanotte, lo scorso 20 marzo la terza edizione del Forum Nazionale sulla consulenza finanziaria organizzato da Ascosim, Associazione delle Sim di consulenza.

Come nelle precedenti edizioni, il convegno ha preso le mosse dalla riflessione sull'evoluzione della normativa europea sulla consulenza in materia di investimenti.

Il compito di inquadrare il cammino della revisione della MiFID è stato assegnato a Salvatore Gnoni che, a nome della Commissione europea, ha illustrato i principali aspetti contenuti nella proposta avanzata dalla Commissione nell'ottobre 2011.



La proposta di revisione della MiFID deriva da un'indicazione che era già contenuta nella Direttiva originaria, ossia la necessità di procedere ad una rivisitazione delle norme dopo un primo quinquennio di applicazione.

La Direttiva di revisione, accompagnata da un Regolamento, abbraccia un'ampia gamma di problematiche connesse alla regolamentazione dei mercati e degli intermediari; un capitolo di significativa importanza è attribuito al tema della protezione degli investitori e alla consulenza finanziaria.

Il legislatore europeo sottolinea nuovamente, e in un certo senso rafforza, la convinzione dell'importanza della consulenza, intesa come fornitura di specifiche raccomandazioni di investimento al singolo cliente, nel determinare le scelte di investimento dei risparmiatori.

Si ribadisce quindi la stretta connessione tra la necessità di garantire la massima protezione dell'investitore, in particolare "retail", e la regolamentazione del servizio di consulenza, al quale possono accedere solo i soggetti abilitati in virtù di una specifica autorizzazione rilasciata dalle Autorità di Vigilanza.

Ma nella proposta di revisione della MiFID il legislatore europeo compie un ulteriore passo: introduce infatti una norma che prevede la declinazione di indipendenza nel servizio di consulenza finanziaria; indipendenza che non viene commisurata al legame con gruppi bancari o finanziari, ma che viene definita dalla regole di condotta a cui si sottopone la società di consulenza che si definisce indipendente.

Regole che risentono indubbiamente del solco tracciato dalla Retail and Distribution Review recentemente avviata in Gran Bretagna: obbligo di prendere in considerazione, nel fare consulenza, un'ampia gamma di prodotti finanziari e non limitarsi a prodotti "di casa"; divieto di percepire retrocessioni da chi i prodotti finanziari li fabbrica; garantire al cliente un servizio continuativo di assistenza e monitoraggio (il contrario cioè della vendita massiva di prodotti per soddisfare budget economici).

La proposta della Commissione non poteva non sollevare fiere opposizioni da parte di molti settori dell'industria finanziaria e delle banche in particolare. Le critiche hanno trovato un'eco in un rapporto elaborato da Markus Ferber, esponente tedesco del Parlamento europeo, che prima in Commissione poi in aula plenaria, ha modificato in modo sostanziale l'originaria proposta.

La parola spetta ora al Consiglio europeo, per una sintesi che l'attuale presidenza irlandese dovrà trovare, così ha ricordato il Dr. Gnoni, entro l'estate del 2013, per consentire la successiva elaborazione delle Direttive applicative (secondo livello) ed il finale recepimento negli ordinamenti nazionali.

La strada delle regole europee è ancora lunga, non meno di 2 anni se tutto va bene. La sensazione è che

però la strada sia segnata e difficilmente si possa tornare indietro.

La misura di quanto il sistema finanziario italiano sia ancora lontano dall'affermazioni di questi principi di best practis è stato al centro dell'intervento del Dr. Giuseppe Musella di Consob. L'Authority italiana si è trovata spesso a verificare forti criticità o semplici carenze nel comportamento degli operatori finanziari per i quali a volte l'adesione ai principi MiFID è stata confinata alla formale e burocratica applicazione di procedure.

La lista dei comportamenti poco conformi non è breve: il servizio di consulenza offerto gratuitamente in abbinamento alla distribuzione di prodotti (spesso di casa) per beneficiare di retrocessioni commissionali – logica di prodotto e non di servizio; elusione delle regole di valutazione di adeguatezza mediante frequenti e strumentali "riprofilature" del cliente; elevata incidenza delle operazioni disposte per iniziativa del cliente; struttura delle remunerazioni e delle incentivazioni del personale inadeguate rispetto all'obiettivo di servire al meglio gli interessi della clientela; e la lista potrebbe continuare.

Anche la Consob intravede, nel nuovo contesto normativo, ottime opportunità per accelerare l'originario messaggio della prima MiFID, ossia il cambiamento del paradigma nel rapporto tra intermediario e cliente: dalla vendita di prodotti alla fornitura di servizi, nell'interesse del cliente.

La credibilità che l'industria finanziaria deve ritrovare nel rapporto con i propri clienti non può che passare dalla capacità di comprenderne i bisogni, le aspettative e, non ultimo, il grado di avversione o di tolleranza al rischio.

L'intervento di due docenti dell'Università Politecnica delle Marche e di Macerata, Camilla Mazzoli e Nicoletta Marinelli, ha messo a fuoco lo stato dell'arte e delle tecniche messe in campo per la rilevazione delle caratteristiche di rischio dei clienti, tramite i questionari proposti dalle banche per acquisire le informazioni relative ai singoli clienti.

Le ricerche sul campo evidenziano la strada che ancora resta da percorrere al fine di ottimizzare questo processo che gli intermediari hanno inizialmente avviato senza una forte convinzione (se non per passivo adeguamento alla norma) e senza una approfondita riflessione sulle metodologie statistico-quantitative impiegate.

Uno degli aspetti rilevanti al fine di calibrare la metodologia di profilazione della clientela è la valutazione del livello di conoscenza delle materie finanziarie. Un risparmiatore del tutto privo di competenze e delle più basilare conoscenze dei mercati e strumenti finanziari difficilmente potrà apprezzare e beneficiare di un servizio di consulenza. Semplicemente, non lo capisce. Tanto meno sarà disposto a pagare per riceverlo.

Qui si innesta il tema dell'educazione finanziaria come processo di base sul quale edificare l'offerta di un efficace servizio di consulenza. La Dottoressa Farsagli della Fondazione Rosselli ha fornito un'ampia panoramica sui programmi di educazione finanziaria sviluppati all'estero e nel nostro paese. E' un inizio incoraggiante, a partire dalle scuole, ma per estendersi alla popolazione adulta, che mira a sviluppare quell'insieme di conoscenze, capacità e competenze che permettano al cittadino di divenire agente consapevole nell'arco della propria vita economica e sociale, in una parola la "cittadinanza economica".

[home](#) [informazione](#) [newsletter anteo](#) [ultima edizione](#) n. 70 - marzo 2013

Cerca all'interno del sito

cerca



servizi

analisi del portafoglio
asset & liability management (alm)
asset allocation strategica/ldi
selezione gestori e strumenti finanziari
asset allocation tattica e dinamica

informazione

percorsi di informazione
newsletter anteo
ricerca
eventi

chi siamo

prometeia advisor sim
il gruppo prometeia
uffici e contatti

notizie

persone

le nostre persone
qualcosa di noi
processo di selezione
job opportunities

performance & risk
measurement &
attribution

operazioni di finanza
straordinaria

transition management