

## **Quanto costa la consulenza finanziaria delle banche? Il rendiconto costi e oneri Mifid 2 ne svela tutti i segreti**

Fino a qualche anno fa banche, reti di promotori e Sim potevano fornire servizi di consulenza finanziaria ai loro clienti senza preoccuparsi troppo di comunicare loro risultati, costi e oneri del servizio in modo chiaro e trasparente. Anzi, erano convinti che troppa trasparenza favorisse il confronto con la concorrenza e aiutasse il cliente a “capire troppo” sui costi reali del servizio. Consulenza finanziaria non era quindi per nulla sinonimo di trasparenza. Soprattutto perché il calcolo del rendimento depurato dai costi effettivi applicati sui prodotti era fumoso e poco comprensibile.

Si poteva quindi ben dire per la consulenza finanziaria: rendiconto costi e oneri Mifid 2 questo sconosciuto. Dal 2018 però le cose sono cambiate grazie al “ciclone Mifid 2”, la normativa europea che ha riscritto le regole della finanza, cercando di ripulire anche gli angoli oscuri della consulenza. Consulenza finanziaria e rendiconto costi e oneri Mifid 2 sono ora strettamente legati e il rendiconto contiene tutte le informazioni che l'intermediario è obbligato a dare ai suoi clienti.

### **CONSULENTI INDIPENDENTI E "FUORI SEDE" ALLA PROVA DEL RENDICONTO MIFID**

La Mifid ha chiarito la differenza tra i consulenti indipendenti e quelli che lavorano come dipendenti di banche, Sim o reti bancarie. Il consulente finanziario autonomo – esente da conflitti d'interesse legati ai prodotti che consiglia – deve essere iscritto all'Albo tenuto e vigilato dall'OCF, che sia una persona fisica o una società (come SoldiExpert SCF, società di consulenza finanziaria indipendente ovvero SCF).

Quindi, finalmente, anche in Italia la consulenza solo a parcella (fee only) è diventato un modello riconosciuto. I consulenti “autorizzati fuori sede” che lavorano per le reti bancarie sono invece costretti a mantenersi in un difficile equilibrio tra l'interesse dei loro clienti e quello della banca per cui lavorano, che spesso divergono. Consulenti indipendenti e “fuori sede” alla prova del rendiconto Mifid sono tenuti alla massima trasparenza. Ma se pure la normativa impone quindi regole molto precise, nella consulenza finanziaria fornita da banche e reti, esiste rischio che proprio il conflitto tra interessi diversi porti a un rendiconto Mifid relativo alla rendicontazione di costi e oneri sostenuti dai risparmiatori sugli investimenti consigliati poco trasparente.

### **CON IL RENDICONTO MIFID 2 I COSTI DELLA CONSULENZA SUGLI INVESTIMENTI SONO MESSI A NUDO**

La normativa europea nota come Mifid 2 impone quindi a chi fa consulenza finanziaria di fornire obbligatoriamente ai clienti informazioni estremamente dettagliate. Questa novità ha messo in subbuglio le banche, le grandi Sim di gestione e le reti di consulenti, che improvvisamente hanno

dovuto rivelare i costi della consulenza sugli investimenti nascosti nelle pieghe dei contratti. Tutto nero su bianco nel rendiconto Mifid 2. Si può ben dire che con il rendiconto Mifid 2 i costi della consulenza sugli investimenti sono messi a nudo.

L'obbligo di rendiconto ha rivelato quindi una verità che finora è stato possibile solo intuire: i clienti forniscono al mercato bancario della consulenza finanziaria margini nell'ordine di diversi punti percentuali, ma secondo alcune ricerche il cliente-tipo italiano dichiara di "non pagare nulla per la consulenza finanziaria ricevuta dalla propria banca". Gli investitori pagano cara la consulenza investimenti che potrebbero avere spendendo meno. Se solo leggessero attentamente il rendiconto Mifid 2.

## **MA I CLIENTI LEGGONO SUL RENDICONTO EX POST MIFID 2 LE INFORMAZIONI SU COSTI E ONERI?**

L'elemento che più di tutti interessa i clienti è il punto della normativa relativo a "costi e oneri connessi". A questo proposito, le principali informazioni obbligatorie su costi e oneri sono quelli relativi ai costi del servizio, degli strumenti consigliati e di ciò che viene chiesto sia in caso di risultati positivi sia in caso di perdite. Con questi dati il cliente è quindi in grado di comprendere come viene fatto il calcolo rendimento dell'investimento e quanto gli costa il servizio di consulenze. Tutto a posto? Magari. Viene infatti da chiedersi: ma i clienti leggono sul rendiconto ex post Mifid 2 le informazioni su costi e oneri?

Perché in realtà spesso i clienti si disinteressano delle comunicazioni inviate dai consulenti (tra cui appunto il rendiconto ex post Mifid 2, cioè a consuntivo). anche a causa delle strategie che degli intermediari adottano per mascherare il più possibile i costi reali della consulenza finanziaria. Lo testimoniano numerose ricerche (es. Politecnico di Milano, Il Sole 24 Ore Plus). Eppure, basterebbe fare qualche calcolo per capire l'importanza di queste informazioni: su 100.000 euro, pagando il 3% di commissioni all'anno, in dieci anni si pagano 30.000 euro: quasi il 30% del capitale iniziale.

## **È NECESSARIA CONSULENZA FINANZIARIA PERIODICA. INDIPENDENTE**

I rendiconti Mifid relativi al calcolo del rendimento dell'investimento vengono spesso presentati attraverso vari sotterfugi, come testimoniato da immersi in mille pagine di pubblicità, nascosti in newsletter o spiegati in modi fumosi. Per esempio, non sempre è facile comprendere quanto guadagna l'intermediario dalle retrocessioni che gli arrivano dagli emittenti di prodotti finanziari che vengono proposti ai clienti e quanto questo impatta sul calcolo del rendimento.

Pratiche abbastanza diffuse, ma che progressivamente le Autorità di Vigilanza si stanno sforzando di eliminare, cercando di sanzionare i comportamenti scorretti e poco trasparenti. L'investitore, quindi, deve pretendere di avere le informazioni obbligatorie per legge nella forma più chiara e trasparente possibile. Ma anche, se avesse dubbi sul suo rapporto di consulenza con una banca, con una rete di consulenti o con una Sim, richiedere periodicamente una consulenza indipendente una tantum di verifica. In questo caso il consulente indipendente o la SCF può diventare una sorta di "supervisore" del dell'intermediario a cui il cliente è abituato ad appoggiarsi.

[A questo link l'articolo pubblicato online sul sito di Affariitaliani.](#)