

Consulente finanziario indipendente l'UE vorrebbe cambiare (in meglio) le regole per i risparmiatori

LINK: <https://www.affaritaliani.it/comunicati/notiziario/consulente-finanziario-indipendente-l-ue-vorrebbe-cambiare-le-regole-per-i-risparmiatori-...>

affaritaliani.it
Il primo quotidiano digitale, dal 1996

9 novembre 2022- 10:47
Consulente finanziario indipendente l'UE vorrebbe cambiare (in meglio) le regole per i risparmiatori (Adnkronos) - Milano, 9 novembre 2022. Il consulente finanziario (ovvero una figura in Italia che deve possedere determinati requisiti ed essere iscritto obbligatoriamente a un Albo per aiutare i risparmiatori a prendere decisioni di investimento personalizzate) è naturalmente pagato per dare consigli sugli investimenti. Ma da chi, è pagato? Sembra una domanda retorica, ma se il dubbio è venuto anche nelle stanze dell'Unione Europea, vuol dire che qualcosa bolle in pentola. Il 5 dicembre, infatti, il Parlamento Europeo potrebbe, infatti, votare la possibilità di introdurre una modifica a MiFID II e MiFIR (rispettivamente direttiva e regolamento che disciplinano il settore finanziario dei 27 Paesi

dell'Unione) che potrebbe incidere significativamente proprio sui rapporti tra banche, reti di consulenti finanziari e clienti. E la modifica alla Mifid potrebbe toccare un aspetto chiave che è quello della remunerazione. Tutti dovrebbero (secondo gli intenti dell'emendamento 37) operare come consulenti finanziari indipendenti e **SoldiExpert SCF**, società che in Italia ha adottato da sempre questo approccio e fra le pioniere del settore, ritiene che questo sia senza dubbio per il risparmiatore come per tutto il settore il modello migliore per realizzare la massima trasparenza e mettere veramente il cliente al centro del processo di consulenza. Vediamo di cosa si tratta. UN MECCANISMO DA AGGIUSTARE La premessa è che in Italia vi sono due tipi di consulenti finanziari: il consulente finanziario indipendente e il consulente finanziario autorizzato all'offerta fuori sede (che

una volta si chiamava - forse più correttamente per alcuni - promotore finanziario). Il primo per legge può essere remunerato per i suoi servizi soltanto dai clienti, il secondo viene pagato dalla banca o dalla rete per cui lavora. Per il consulente finanziario indipendente o per le SCF come **SoldiExpert SCF**, la parcella è l'unica fonte di guadagno. Non può ottenere per alcun motivo commissioni o provvigioni sui prodotti consigliati, l'unica remunerazione è quella pagata dal cliente. La stessa Unione Europea sperava secondo un recente articolo pubblicato sull'argomento su Plus, il settimanale finanziario del Sole 24 Ore, che il modello del consulente finanziario indipendente prendesse maggiormente piede anche perché è considerato quello che tutela maggiormente i risparmiatori ma invece così non è stato. Il consulente che lavora per banche o reti di vendita (consulente

abilitato all'offerta fuori sede) quasi mai è pagato a parcella dal cliente ma nella maggior parte dei casi con il meccanismo delle retrocessioni sui prodotti venduti e consigliati (fondi, certificates di nuova emissione, polizze unit linked..). Quanto guadagna in questo caso della consulenza su base non indipendente (ovvero non basata sulla sola parcella di consulenza, fee only) la banca, la rete di vendita e il consulente abilitato all'offerta fuori sede sui prodotti raccomandati ai clienti? Solo in Europa il mercato del risparmio gestito collegato ai soli fondi d'investimento viene stimato in circa 18 mila miliardi di euro i quali generano per essere prudenti circa 200-250 miliardi l'anno di euro di commissioni che vengono ripartiti tra produttori (le società di gestione) e distributori (ovvero chi li colloca o consiglia quindi banche reti e consulenti abilitati all'offerta fuori sede) che si prendono la fetta maggiore (anche oltre il 70%). Gli addetti ai lavori stiamo un flusso di 150-200 miliardi di euro all'anno che entrano in questo mondo nelle casse di banche, reti di vendita e consulenti finanziari (non indipendenti) come remunerazione di una rendita spesso di posizione. Siamo non lontani

dalle cifre del Recovery Fund per dare un ordine di grandezza e bisogna anche tenere conto che il costo medio di un fondo d'investimento in Europa è quasi il doppio di quanto viene praticato negli Stati Uniti. E l'Italia guida la triste classifica europea degli stati membri per costo maggiore dei fondi di investimento. Facile immaginare che questo emendamento troverà un fuoco di sbarramento micidiale da parte di banche, reti e compagnie assicurative. IL CAVALLO DI TROIA DELLA CONSULENZA FINANZIARIA Il testo dell'emendamento in discussione è chiaro: "Quando si fornisce consulenza sugli investimenti, gestione del portafoglio o servizi di sola esecuzione di servizi di investimento, le imprese di investimento (a) devono essere remunerate solo attraverso commissioni pagabili da o per conto del cliente (...); (b) non devono accettare o ricevere onorari, commissioni o qualsiasi beneficio pagato o da terzi o da una persona che agisce per conto di terzi (...); (c) non devono incentivare il personale a raccomandare un particolare strumento finanziario a un cliente al dettaglio quando l'impresa potrebbe offrirne un altro che soddisfa meglio le

esigenze di quel cliente". Se introdotta, insomma, per la nuova norma UE la consulenza finanziaria dovrà essere basata esclusivamente sulla consulenza indipendente. Non è certo detto che questa nuova norma passerà, perché sicuramente sarà fortemente avversata dal sistema bancario e assicurativo visto gli interessi miliardari in campo. "Un sistema a cui invece non prende parte il consulente finanziario indipendente, che non ha conflitti d'interesse di questo tipo, perché gli è vietato (pena la radiazione) ottenere incentivi o provvigioni sui prodotti consigliati ma che può essere esclusivamente remunerato per la pura attività di consulenza fornita al cliente" spiega **Roberta Rossi**, responsabile della Consulenza Personalizzata di **SoldiExpert SCF**. Non può fare tassativamente insomma da "agente" o "procacciatore" e per questo ricevere una tantum e/o poi in forma ricorrente commissioni sul controvalore di quanto ha suggerito. Ma non è quello della consulenza su base indipendente il modello prevalente di consulenza utilizzato in Italia anche se lentamente si sta facendo spazio e secondo diverse

ricerche sono gli investitori con patrimoni più elevati e maggiormente preparati finanziariamente a rivolgersi ai consulenti finanziari indipendenti. L'evidente rischio che un consulente finanziario con conflitto di interesse può essere spinto a proporre prodotti finanziari su cui lui o l'istituzione che rappresenta ha un maggiore guadagno, trascurando magari prodotti della concorrenza o sul mercato che per il risparmiatore, ma non per lui, potrebbero essere più fruttuosi. EFFETTO ETF: FONDI ADDIO? Un altro effetto importante di questo emendamento in sede di Unione Europea che annulla la remunerazione della consulenza basata su retrocessioni sui prodotti raccomandati, potrebbe essere quello di vedere i fondi non più consigliati e "spinti" come ora, ma sempre più messi da parte a favore degli ETF (come accade nei Paesi finanziariamente più evoluti e con normative più pro-risparmiatore). Questi prodotti spesso costano ai clienti l'80% in meno e possono rappresentare un'alternativa migliore rispetto ai fondi. Non a caso, sono gli ETF "i più amati" dal consulente finanziario indipendente e in video sul proprio canale YouTube **SoldiExpert SCF**

ha spiegato perché fra fondi ed ETF sono da preferire questi ultimi (e senza alcun dubbio) in un portafoglio diversificato. Ma la questione dei costi dei prodotti d'investimento è strettamente legata a quella del costo della consulenza finanziaria in generale. Ancora oggi dopo 4 anni dall'ingresso della Mifid 2 alcune banche e reti ai loro clienti fanno passare il messaggio che la consulenza finanziaria con loro non si paga, proprio in quanto servizio rivolto a chi è già cliente e un numero elevato di risparmiatori secondo le stesse rilevazioni della Consob ritiene che la consulenza fornita da banche e reti sia fornita in modo gratuito. Il costo della consulenza c'è, eccome, ed è inserita nei costi di ingresso, gestione, performance e uscita dei fondi d'investimento o di altri prodotti consigliati. E, come attestano diverse ricerche accademiche, questi costi il più delle volte superano di gran lunga quelli di ETF omologhi. Che non vengono consigliati - se non soprattutto dai consulente finanziario indipendente o da società come **SoldiExpert SCF** - perché non generano per chi li propone retrocessioni o altri bonus diretti o indiretti. Insomma, l'emendamento alla Mifid II potrebbe anche non essere

approvato, ma resta l'indicazione importante per i piccoli e grandi investitori di comprendere come funzionano attualmente le regole del gioco in questo settore, le pressioni che esistono (rilevate dagli stessi sindacati bancari) e di valutare con attenzione il tipo di consulenza ricevuta, il livello di trasparenza e valore aggiunto fornito. Informazioni su **SoldiExpert SCF** Questo contributo è stato realizzato da **SoldiExpert SCF** una delle principali società di consulenza finanziaria (SCF) indipendenti a livello nazionale. Vanta clienti di ogni tipo e portafoglio (soprattutto privati) in tutta Italia grazie anche a un modello unico basato sulla Rete e sulla tecnologia come la possibilità di collegarsi in video-conferenza con i propri esperti che operano in più parti d'Italia. La consulenza fornita può riguardare tutto il patrimonio o sola la parte legata agli investimenti finanziari (azioni, obbligazioni, ETF, fondi) o assicurativi (spesso unit linked che di fatto sono investimenti finanziari spesso "travestiti") e si basa su un'attenta analisi preventiva (tipicamente i risparmiatori che si rivolgono a **SoldiExpert SCF** partono con un check up ed è possibile richiedere gratuitamente una prima

consulenza di 30 minuti) di efficienza del portafoglio detenuto dal cliente in termini di costi e rischi. E il fatto di essere una società che fornisce esclusivamente consulenza su base indipendente è un punto molto importante per gli investitori poiché **SoldiExpert SCF** viene remunerata direttamente in modo trasparente dai clienti senza quindi ottenere provvigioni o commissioni sui prodotti consigliati come è tipico dell'industria del risparmio gestito in Italia. Si ricorda anche ai fini dello studio proposto che le performance passate nei mercati finanziari non costituiscono necessariamente garanzia, nè indicazione di performance future e non dovranno essere perciò utilizzate come unico criterio di valutazione per la scelta degli investimenti. Per maggiori informazioni si invita a visitare il sito **soldiexpert.com** Link e approfondimenti Sito ufficiale: <https://soldiexpert.com> Newsletter gratuita: <https://soldiexpert.com/lettera-settimanale/> Email: ufficiostudi@soldiexpert.com Canale video Youtube: <https://www.youtube.com/user/SoldiExpert>