



Consulenti finanziari

## Mifid, la revisione riapre i giochi per il contratto

Pagina 15

# Consulenti finanziari. La revisione Mifid riapre i giochi per il contratto europeo

Con l'abolizione degli incentivi più peso alla consulenza indipendente per tutti

**Lucilla Incorvati**

La direttiva europea Mifid che ha cambiato le regole dei mercati finanziari è nuovamente al varo dei regolatori. Tra le modifiche attese c'è l'abolizione degli incentivi. «Da tempo sia la Commissione europea sia l'Esma hanno iniziato a sollecitare una riflessione partendo dalla constatazione che la Consulenza Fee only (introdotta da Mifid 2) - spiega Ferruccio Riva, Vicepresidente Vicario Anasf e responsabile dell'Area Tutela legali e contrattuali - fino ad oggi ha avuto poco successo. La direzione è quella di costruire un nuovo sistema in cui siano vietati gli incentivi e sia previsto per tutti un sistema basato solo sulla consulenza indipendente. La stessa Commissione Europea comincia a parlare dell'inserimento dell'asset allocation nella normativa mentre oggi Mifid2 fa riferimento solo al concetto di prodotto o servizio. Se così fosse, decadrebbe il principio della remunerazione di prodotto, proponendosi un diverso sistema di remunerazione. In virtù di questo cambiamento e nel rispetto della Mifid, il regime ottimale sarebbe quello di prevedere la fee di consulenza per chi presta il servizio di collocamento». Come spiega Riva, proprio per risolvere il tema del conflitto di interessi insito negli inducement (ndr le commissioni che la società prodotto retrocede alla rete), la via che già alcuni hanno intrapreso è quella rigirare in automatico questi inducement, utili a sostenere la fee di consulenza

sul patrimonio.

Sul tema della remunerazione dei CF, vi sono state due consultazioni Ue nelle quali sono state espresse preoccupazioni riguardo al fatto che - nonostante le vigenti norme - il pagamento di incentivi possa portare a conflitti di interesse. Nella prima consultazione Anasf ha confermato la sua centralità con una proposta che, puntando alla stabilizzazione della remunerazione nel settore della consulenza finanziaria, è volta a tutelare tutti gli stakeholder. Alla seconda, ritenuta da alcuni un vero e proprio attacco verso le reti da parte di Esma, ha risposto sia Anasf sia Assoreti, ma è stata in particolare quest'ultima ad intervenire con un parere di merito. Si tratta dell'idea, che aleggia fin dai tempi di Mifid1 e che potrebbe essere riproposta, di portare l'attività dei Cf verso la prestazione di consulenza su base indipendente. Nel 2013 l'Anasf propose un Contratto Europeo della Consulenza nato dall'analisi dei principali contratti esistenti, ispirata a equità e tutela. I punti cardine erano tre: 1) collocamento di case terze per ottemperare ad obblighi di MiFID, Esma; 2) inserimento della prestazione di consulenza nell'art. 31 del TUF (CF abilitati al collocamento fuori sede); 3) recepimento del team da parte degli intermediari per aumentare la qualità della consulenza, facilitare la collaborazione tra professionisti con differenti specializzazioni e l'inserimento dei giovani. «Oggi nella maggioranza dei casi - aggiunge Riva - per un consulente medio tra il 70% e l'80% dei ricavi arrivano dalle commissioni ricorrenti associate alle management fee mentre solo una minima parte è attribuibile alle commissioni di ingresso. Avere come riferimento l'asset allocation del cliente nella sua interezza significherebbe avere un servizio di consulenza in

trebbe avvenire un cambio di paradigma anche alla luce della responsabilità soggettiva dell'intermediario e siamo consapevoli che la Mifid3 possa stabilire nuove regole del gioco. Ma anche l'industria potrebbe trasformare queste occasioni in opportunità». In 30 anni il mondo dei CF è cambiato e tra i risultati raggiunti da Anasf, capofila per le direttive europee della Federazione delle Associazioni rappresentative della categoria (FECIF) c'è l'obbligo del praticantato per l'accesso alla professione: proposta da Anasf a Consob e da questa portato in Esma, oggi è un obbligo europeo.

Ma cosa ne pensano i consulenti?

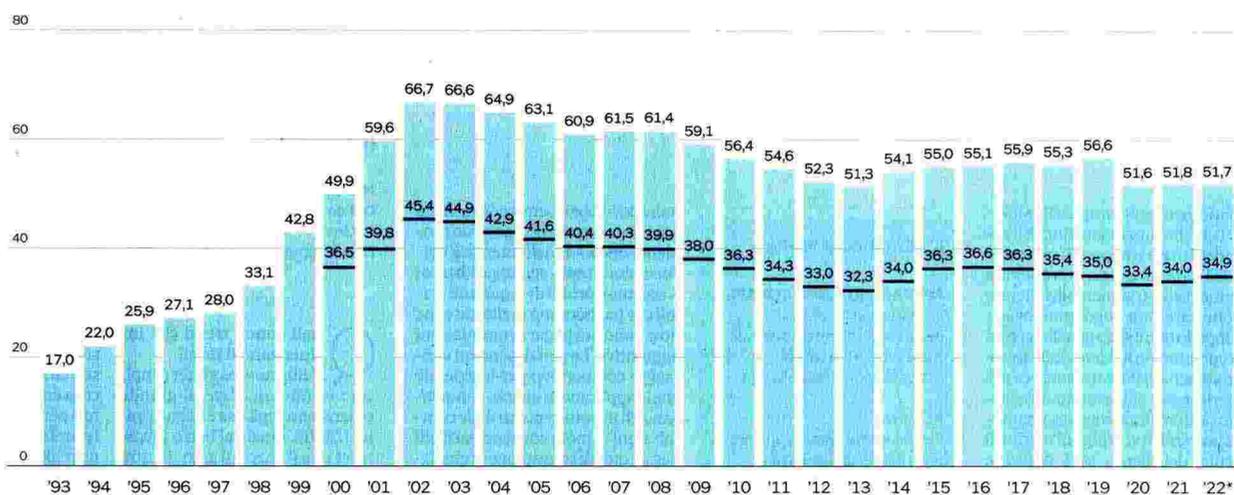
I consulenti finanziari sono più soddisfatti del loro lavoro rispetto ai bancari o ai consulenti autonomi come evidenziano le ricerche che FINER Finance Explorer conduce annualmente su oltre 7.000 professionisti. «Questo per due fattori - sottolinea Nicola Ronchetti, founder di FINER - l'imprenditorialità insita nella professione e il ruolo della mandante. Un marchio conosciuto e una buona reputazione alle spalle offrono un vantaggio. Tutto ciò si traduce - per i CF più capaci - in una maggior soddisfazione per il proprio pacchetto retributivo, crescita del 3% anno su anno dal 2018 al 2021». Tuttavia, questa crescita si è arrestata nel 2022, registrando una flessione nella soddisfazione verso due componenti del pacchetto retributivo: i contest non monetari (-1%) e il front fee (-2%). «La spiegazione è evidente - conclude Ronchetti - gli effetti della pandemia, prima, e, poi, l'invasione russa, hanno frenato i tassi di crescita della raccolta che pur positivi sono mediamente inferiori a quelli del 2021».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

**ALBO E PROFESSIONISTI IN ATTIVITÀ. L'evoluzione storica**

Analisi in base agli iscritti all'albo e relativo numero di coloro che hanno un mandato  
Valori in migliaia

■ ISCRITTI ALBO  
— ISCRITTI ALBO OPERATIVI



Fonte: dati OCF  
(\* ) aggiornati  
al 30/09/2022



ADOBESTOCK

**Consulenza finanziaria.** La Mifid3 cambierà ancora i paradigmi della professione