



Sintesi Consultazione EIOPA

Su certi aspetti relativi alla protezione degli investitori retail

Con l'introduzione del nuovo Piano d'Azione per l'Unione dei Mercati dei Capitali, la Commissione Europea ha incaricato l'EIOPA di assisterla nell'individuazione delle maggiori criticità in relazione alla protezione degli investitori retail, affinché possano essere prese in considerazione in vista dell'implementazione della Strategia di investimento retail. L'EIOPA ha ritenuto opportuno aprire una consultazione pubblica per conoscere il parere degli stakeholder interessati sulle sei possibili aree di intervento, tra le quali l'eliminazione di duplicazioni nella normativa esistente e l'adattamento ai nuovi strumenti digitali.

Anasf ha partecipato alla consultazione, in quanto ritiene che la protezione degli investitori, garantita specialmente dalla chiarezza delle informazioni che devono essergli comunicate, sia il punto di partenza per scelte di investimento consapevoli e meditate.

Come l'EIOPA, anche l'Associazione vede nell'eccessiva sovrapposizione di normative uno dei maggiori limiti alla protezione dell'investitore: sarebbe opportuno prevedere la disapplicazione di alcune disposizioni relative all'informativa, in particolare della Direttiva Solvency e della Direttiva DMFSD (commercializzazione a distanza di servizi finanziari), al fine di applicare le sole disposizioni del Regolamento KID-Priip, contenente norme sufficientemente chiare e coerenti per la comprensione del prodotto finanziario/assicurativo che l'investitore intende acquistare, soprattutto qualora il KID venisse consegnato al cliente da un consulente finanziario. Anasf è d'accordo con l'EIOPA anche per quanto riguarda la distinzione proposta tra le informazioni di livello uno e due, ossia le informazioni "più vitali" e le informazioni che l'investitore "dovrebbe conoscere", che rimangono essenziali e indispensabili per scelte di investimento adeguate, da quelle di maggior dettaglio che "sarebbe carino che l'investitore conoscesse", fornite solo su richiesta.

Un'altra questione sulla quale l'Associazione è intervenuta e si dibatte da tempo è la consulenza automatizzata. Anasf ritiene che i dispositivi automatizzati possano essere molto utili nella prima fase del processo di consulenza, fornendo informazioni basiche e generiche in materia finanziaria/assicurativa, e possono potenzialmente offrire agli investitori una vasta gamma di prodotti, ma in fasi successive devono essere integrati da un vero e proprio servizio personalizzato attraverso l'interazione con un consulente umano.

Nella prestazione del servizio di consulenza finanziaria è indispensabile effettuare un'efficace valutazione di adeguatezza del cliente: esistono innumerevoli prodotti

che possono rispondere alle esigenze di un determinato target di investitori, ma è solo attraverso una raccomandazione di un consulente finanziario realmente personalizzata che si identifica il prodotto adatto per il singolo risparmiatore. Inoltre, l'eventuale trasformazione dell'operazione di profilazione del cliente in una mera applicazione algoritmica a risposta automatica, priva di una valutazione obiettiva, può comportare il rischio di una sorta di auto-profilatura da parte dell'utente che, per tentativi, potrebbe completare la procedura automatizzata, finalizzata ad ottenere uno specifico prodotto, senza un'effettiva valutazione della congruità della scelta. Le lacune informative, la scarsa alfabetizzazione finanziaria e l'utilizzo improprio di dati personali e di algoritmi costituiscono rischi rilevanti della consulenza automatizzata.

Anasf ha sottolineato che la situazione finanziaria degli investitori cambia nel tempo e le esigenze ed i bisogni possono modificarsi, così come possono manifestarsi cambiamenti significativi nelle condizioni di mercato. Le piattaforme spesso non prevedono alcuna forma di valutazione periodica della consulenza prestata, mentre il rapporto umano, costante nel tempo, con il proprio consulente di fiducia consente di modificare e adeguare le proprie scelte di investimento.

L'affidamento ad un consulente finanziario è indispensabile soprattutto in relazione all'elevata complessità dei prodotti attualmente esistenti, in particolare per gli investitori retail, e che, a causa delle esigenze del mercato, anche le normative future non saranno in grado di semplificare oltre una certa misura.

Per questo motivo, l'Associazione non smette di raccomandare agli investitori la massima cautela e accortezza, oltre che la consultazione di professionisti esperti.