

SCENARI GLI EFFETTI SUL MERCATO

Che cosa cambia con la Mifid 2

La nuova direttiva non fa proprio il modello inglese. Si tratta di un freno al fee only o potrà aprire altre nicchie di mercato? E cosa accadrà quando i fondi saranno quotati?

NESSUNA NOVITÀ
«Per quanto ci riguarda non ci sono particolari novità rispetto alla prima Mifid. Più in generale riteniamo che solo l'introduzione del concetto di consulenza su base indipendente possa contribuire a un'ulteriore apertura del mercato», afferma Cesare Armellini, presidente di Nafof.



CONTRARI Negativo, invece, il giudizio di **Cesare Armellini**, presidente di Nafof: «Per quanto ci riguarda, non ci sono particolari novità rispetto alla prima Mifid. Più in generale, riteniamo che solo l'introduzione del concetto di consulenza "su base indipendente" possa contribuire a un'ulteriore apertura del mercato. I clienti più attenti e preparati», sottolinea Armellini, «saranno in grado di individuare un consulente realmente autonomo a cui affidarsi per le proprie scelte di investimento e non si faranno confondere da nomi o appellativi simili. La Mifid 2 pone dei paletti per quegli intermediari che vogliono proporsi sul mercato come "indipendenti". E, per questo, ha previsto che quei soggetti debbano valutare un numero ampio di strumenti finanziari disponibili sul mer-

cato e non possano accettare o ricevere compensi, commissioni o altri benefici monetari pagati o prestati da un terzo rispetto alla prestazione del servizio al cliente. Rimane una criticità da non sottovalutare: pensare a una banca o a un venditore che si propongono come advisor "indipendenti" può creare confusione agli occhi dell'investitore meno accorto e preparato. Intendiamoci, l'intento del legislatore europeo di dare più trasparenza è sicuramente apprezzabile. Bisogna però vedere come la normativa verrà recepita nei vari paesi. Un esempio è la cosiddetta "adeguatezza", che di fatto rappresenta per gli intermediari una vera e propria "manleva" nei confronti dei clienti».

Insomma, la nuova direttiva non darà una spinta alla consulenza? «Guardi, la domanda di

advisory *fee only* sta crescendo in maniera sensibile», risponde Armellini. «Questo dimostra una sempre maggiore consapevolezza degli investitori, che sono alla ricerca di soggetti competenti e slegati dal sistema e da tutti i conflitti di interesse potenziali che lo caratterizzano. Il cliente *smart* cerca un professionista veramente indipendente, che non ha rapporti con banche o reti di vendita e che quindi è pagato solo da lui. Non basta che un operatore si autodefinisca autonomo, bisogna esserlo in concreto».

Molti ritengono che, da sola, la normativa non sia sufficiente a dare una spinta importante alla consulenza in generale e ritengono che il vero volano di crescita sarà la quotazione in Piazza Affari dei fondi comuni di investimento, che dovrebbe avvenire

entro il 2014. In Borsa, il singolo cliente e il consulente possono accedere a uno o più prodotti senza nessuna intermediazione. «Certo», commenta Somaschini, «le quotazioni possono aggiungere altre opportunità e, soprattutto, abbinare alle regole Mifid 2 daranno un ulteriore contributo alla trasparenza nei confronti dei sottoscrittori».

