

Guerra sul risparmio degli italiani banche e Assoreti in trincea per i nuovi consulenti porta a porta

IL DECRETO DELEGATO DEL GOVERNO CHE RECEPISCE LA DIRETTIVA UE "MIFID 2" INTRODUCE ALTRE FIGURE PROFESSIONALI INDIPENDENTI. GLI ISTITUTI DI CREDITO TEMONO PER UNA RIDUZIONE DEI MARGINI: "ATTENZIONE AL FAR WEST"

Adriano Bonafede

Roma. E vedremo delle belle, dall'inizio dell'anno prossimo. Una nuova schiera di soggetti che potranno offrire i loro servizi di consulenza sui prodotti finanziari busseranno alle nostre porte. E c'è già chi, forse interessatissimo o forse per una reale preoccupazione, evoca i famigerati venditori porta a porta degli anni Ottanta, quelli che distribuivano titoli atipici e che portarono migliaia di piccoli investitori a perdere gran parte dei loro risparmi. Ma le preoccupazioni, al momento, sembrano se non altro esagerate, perché questi nuovi consulenti in realtà non possono vendere alcunché ma soltanto offrire un puro servizio di consulenza per il quale percepiranno una commissione.

Ma andiamo per ordine. Sul mercato italiano sta per abbattersi il tornado della Mifid 2, la direttiva europea che mira da una parte a rendere più trasparente la vendita di prodotti finanziari, mostrando chiaramente a chi li acquista qual è il loro vero costo; e, dall'altra, a impedire attivamente a chi gestisce i denari dei risparmiatori di non far coincidere direttamente il profilo di rischio di ognuno di loro con il ventaglio di prodotti in portafoglio; in altre parole, sarà sostanzialmente interdetto agli intermediari finanziari di offrire a un pensionato prodotti ad alto rischio. Una proibizione che c'era formalmente anche adesso, ma che la nuova Mifid 2 rende più cogente stabilendo anche la necessità di un monitoraggio continuo tra profilo di rischio e asset in portafoglio.

Il governo ha nei giorni scorsi approvato il decreto delegato di recepimento della direttiva Ue inserendo però qualche novità inattesa. Come, appunto, la possibilità per la nuova figura dei consulenti "autonomi" - che basano la loro remunerazione soltanto sui "consigli" di acquisto al risparmiatore - di offrire i loro servizi al di fuori della loro sede. Una novità assai poco gradita alle banche che organizzano le loro reti di vendita basate su quelli che prima si chiamavano "promotori finanziari" e che oggi si chiamano, per legge, "consulenti finanziari abilitati all'offerta fuori sede". Le banche vorrebbero riservare la possibilità di entrare nelle case degli italiani soltanto ai loro consulenti, ad esse legati da un mandato di vendita di prodotti finanziari (fondi d'investimento, assicurazioni, fondi immobiliari o fondi pensione). E sono pronte a dare battaglia nelle commissioni Finanze di Camera e Senato per eliminare la norma introdotta dal governo sui consulenti "autonomi". Norma che, comunque, non è collegata al recepimento della Mifid 2. «È prematuro - spiega Marco Tofanelli, segretario generale dei Assoreti, l'associazione delle banche reti che vendono i loro prodotti attraverso i consulenti con mandato - aprire la possibilità, per gli autonomi, di offrire i loro servizi nelle case delle famiglie. Questi ultimi sono stati def-



Qui sopra, com'è distribuito il patrimonio delle reti e la classifica dei primi operatori

dato è sempre la banca reostante a rispondere, anche per eventuali profili penali. Qui sarebbe il singolo consulente».

Un consiglio che l'Associazione dei consulenti autonomi, Nafop, respinge sdegnata: «Qui si confonde - dice il presidente Cesare Armellini -

l'attività di vendita di prodotti con quella di pura consulenza. I nostri associati non vendono prodotti ma vengono pagati soltanto per i consigli d'investimento. Saranno poi i singoli risparmiatori a chiedere alla propria banca gli strumenti consigliati. E, in ogni caso, è stabilito per il ri-



MATTEO COLAFRANCESCO
Presidente di Assoreti, l'associazione delle banche-rete che danno in vendita i propri fondi e Oicr, tramite mandati, agli ex promotori finanziari, oggi "consulenti finanziari abilitati alla vendita di prodotti fuori sede"



MAURIZIO BUFI
Presidente dell'Anasf, l'associazione dei 56 mila consulenti abilitati all'offerta fuori sede. Di questi 27.700 sono dislocati nel Nord, 19.180 nel centro e 8.900 nel Sud d'Italia. L'83 per cento di questi soggetti è maschio



CARLA RABITTI
Presidente dell'Organismo di vigilanza e tenuta dell'Albo unico dei consulenti (Ocf). A questo organismo è stata affidata la vigilanza anche sui nuovi consulenti autonomi e sulle società di consulenza



CESARE ARMELLINI
Presidente del Nafop, l'associazione dei circa 400 consulenti autonomi attualmente esistenti ma che dovrebbero diventare molti di più quando finalmente si apriranno gli esami per le nuove iscrizioni



MASSIMO SCOLARI
Presidente di Ascosim, dell'Associazione tra le Sim e le società di consulenza. Queste ultime sono una relativa novità per il nostro ordinamento e la loro regolamentazione avverrà in sede di decreto sulla Mifid 2

4011 mld

LE ATTIVITÀ FINANZIARIE

A tanto ammonta il complesso del patrimonio mobiliare degli italiani (titoli, Oicr, assicurazioni vita, ecc.) secondo i calcoli della Banca d'Italia a fine 2016. A questo valore andrebbe aggiunta, per avere un'idea della ricchezza totale, la parte che riguarda i beni immobiliari



486 mld

IL RISPARMIO GESTITO

È il patrimonio "under management" dalle reti secondo i dati di Assoreti a fine 2016. Si tratta di una quota del risparmio totale che è suscettibile di ulteriori aumenti secondo i consulenti finanziari

sparmiatore un periodo di sette giorni di ripensamento».

Ma a fare concorrenza all'armata delle banche - che controllano di fatto il 90 per cento della distribuzione di prodotti finanziari, sia diretta che intermediata dalle reti - ci saranno anche le nuove "società di consulenza finanziaria", un'altra fattispecie che sarà inquadrata a partire dal prossimo anno con il recepimento della Mifid 2. «Anche le nostre società - spiega Massimo Scolari, presidente di Ascosim, l'associazione fra Sim, Sgr e società di consulenza - dovranno essere iscritte all'Albo (che oggi si chiama Ogc), che come sappiamo esercita anche la vigilanza. La verità è che non c'è alcun pericolo dalle società indipendenti di pura consulenza finanziaria: tutti i consulenti sono obbligati ad avere una polizza assicurativa e la società è responsabile in solido con loro. Diciamola tutta: le banche hanno il monopolio della consulenza finanziaria e non amano avere nuovi concorrenti indipendenti».

Ma la competizione si fa sempre più intensa sul fronte del risparmio degli italiani. Oltre alle Sim, alle sgr e alle società, ci sono anche delle banche indipendenti di pura consulenza, come ad esempio Consulita, venduta nel 2015 da Veneto Banca e ora posseduta al 75 per cento dal manager (il restante 25 per cento fa ancora capo alla Veneto ma sarà ceduto entro il 30 giugno): «Noi nasciamo proprio per fare soltanto consulenza, mentre prima vendevamo anche prodotti della Veneto banca», dice Pietro Anellini, financial advisor di Banca Consulita.

Insomma sta per entrare nel mercato italiano il concetto della "pura consulenza" per cui il risparmiatore pagherà solo per avere dei consigli.

A sinistra, la torta del risparmio mobiliare degli italiani e i protagonisti della raccolta e dei controlli

Finora il dominio è stato delle banche, che - pur avendo introdotto da tempo il concetto di "architettura aperta" con la vendita anche di strumenti di altre case - continuano a insediare nei portafogli dei clienti dal 20 al 40 per cento dei loro prodotti.

La nuova concorrenza che scatterà all'inizio del 2018 toccherà anche un altro punto sensibile: il livello delle commissioni. Ora queste vengono dichiarate soltanto se espressamente richieste dal risparmiatore. Domani dovranno essere sinteticamente espresse sul contratto, con una specie di "Taeg", ovvero un costo onnicomprensivo. «Ci sarà inoltre la distinzione tra rendimento lordo e rendimento netto - spiega Carla Rebitti Bedogni, presidente dell'Ogc, l'albo dei consulenti -. E ciò va nella direzione di una maggior tutela dell'investitore e favorisce una sana concorrenza tra gli operatori».

Ma c'è anche qualche preoccupazione: «Non c'è dubbio - dice Maurizio Bufi, presidente dell'Anasf, l'associazione dei consulenti su mandato -. Ci sarà pressione sui margini sia dei distributori che dei produttori di fondi». Per una volta saranno i risparmiatori, se tutto va bene, a pagare meno.

IL CASO

Corre la raccolta dei fondi nel primo trimestre masse gestite ormai vicine ai 2 mila miliardi

L'industria del risparmio gestito continua a galoppare anche nel 2017. Secondo i dati raccolti da Assogestioni, nel primo trimestre di quest'anno la raccolta complessiva ha raggiunto 27,9 miliardi di euro. Le masse under management superano a questo punto i 1.984 miliardi di euro e mettono a segno un nuovo massimo storico. Si avvicina e sarà superata forse nel secondo trimestre la soglia psicologica dei 2.000 miliardi.

Le sottoscrizioni nette dei fondi d'investimento aperti sono ammontate nel primo "quarter" a oltre 16 miliardi. Gli asset investiti nelle gestioni collettive salgono a 990 miliardi di euro, pari a circa la metà delle masse complessive dell'industria.

A spingere la raccolta sono stati soprattutto i fondi aperti, che hanno avuto un incremento della raccolta di 16,1 miliardi di euro. Tra i fondi aperti, sono andati bene i prodotti obbligazionari (+7,6 miliardi), i bilanciati (+4,5 miliardi), i flessibili (+2,9 miliardi) e gli azionari (+2,1 miliardi). I fondi di diritto estero sono cresciuti più di quelli di diritto italiano (ma come si sa molti fra i primi sono in realtà italiani ma "esterovestiti"): più 13,4 miliardi gli esteri, mentre quelli nazionali sono saliti di 2,7 miliardi soltanto.

Positiva anche la raccolta delle gestioni di portafoglio per 11,7 miliardi di euro.

Le masse delle gestioni patrimoniali superano i 994 mld pari a poco più della metà degli asset under management del sistema. I mandati assicurativi hanno raccolto più di 6 miliardi totalizzando circa 688 miliardi di masse gestite. Per le gestioni di natura previdenziale, i flussi in entrata nel primo trimestre ammontano a circa 3,5 mld. La raccolta delle gestioni patrimoniali in titoli e quella delle gestioni patrimoniali in fondi d'investimento "retail" hanno raggiunto complessivamente circa 2,3 miliardi di euro. Tra i fondi, sono quelli obbligazionari a essere preferiti dagli italiani. (a.b.)

© RIPRODUZIONE RISERVATA

© RIPRODUZIONE RISERVATA