

Regole & intermediari. Conto alla rovescia per l'entrata in vigore della direttiva europea

Reti in ordine sparso sulla Mifid

Sull'«advisory»
contratto ad hoc
per i promotori di
Banca Generali
e Banca Fideuram

Conto alla rovescia per l'entrata in vigore della Mifid (1° novembre) e la messa a punto dei contratti, relativi ai diversi servizi di investimento offerti ai risparmiatori. Tra questi c'è anche la consulenza che è diventata un servizio di investimento, al pari del collocamento e della raccolta ordini. Così, dopo mesi di analisi degli impatti della direttiva sull'attività di promotori e private banker, i principali operatori, anche se manca ancora all'appello il regolamento attuativo Consob, hanno ormai pronte le proprie soluzioni. Quello che cambia, non è tanto il contenuto del servizio (sia consulenza e sia collocamento), quanto la modalità che regola la relazione cliente-intermediario. D'ora in poi sarà sottoposto a un iter regolamentato in cui ci sono diversi i livelli di tutela (adeguatezza o appropriatezza).

Da mesi Assoreti ha messo a punto delle linee guida per inquadrare i vari momenti della relazione con il cliente. Tra i

punti chiave, la distinzione della consulenza come servizio di investimento dal collocamento e dalla consulenza generica. Nelle linee guida tracciate da Assoreti si lascia al risparmiatore autonomia di scelta: nel caso in cui sia disponibile a render noti al professionista tutti i dati sensibili per effettuare una completa analisi del suo profilo di rischio e quindi si possa fornire una consulenza adeguata e con raccomandazioni personalizzate si rientra nella consulenza finanziaria. Nel caso in cui, invece, il cliente non si renda disponibile a fornire di sé le notizie utili per un servizio più approfondito, si resta nel perimetro del collocamento di prodotti. Uno dei nodi più critici resta quello del divieto di *inducement*, vale a dire il divieto che il collocatore venga remunerato in ragione di ciò che vende e non richieda un doppio livello commissionale, a meno che ciò non sia per offrire un vantaggio al cliente. Al centro del contendere il meccanismo di retrocessione al promotore finanziario di una parte delle commissioni di gestione dei fondi. Proprio per questo nel contratto dovrà essere esplicitato quale parte dell'attività del professionista va a remunerare quella retrocessione. L'onere della prova che giustifica il costo più alto spetta infatti alla società. «Ed è ormai chiaro che per quanto

NO AGLI INDUCEMENTS

Art.26 direttiva 2006/73

■ Tra le molte novità introdotte dalla direttiva Mifid) un posto rilevante è occupato dalla disciplina sui così detti *inducements*, ossia degli incentivi ricevuti o versati dagli intermediari autorizzati. La regola, stabilita dall'art. 26 della direttiva di secondo livello (2006/73) in attuazione dell'art. 19 della Mifid, è che gli intermediari abilitati non agiscano in modo onesto, equo e professionale per servire al meglio gli interessi dei clienti se versano o percepiscono corrispettivi in denaro (*hard commissions*), o prestazioni non monetarie (*soft commissions*). A questa regola ci sono delle eccezioni (si veda l'articolo pubblicato il 21/07/07 su Plus24).

riguarda ad esempio le Gpf – spiega l'avvocato Luca Zitiello – tutti gli intermediari stanno rinunciando alla doppia commissione perché risulta difficile giustificarla».

Come si stanno muovendo i diversi operatori?

Banca Generali che conferma di essere in linea con i tempi e i modi della Mifid, predisporrà un accordo quadro per disciplinare la relazione con il cliente e che comprenderà anche il contratto di collocamento. Mentre sarà previsto un contratto specifico per la consulenza in quanto il ruolo del promotore è proprio quello di fornire

un supporto consulenziale al cliente ed è importante che vi sia chiarezza sul tipo di rapporto che lo lega con la rete. Quanto alla tempistica stesso discorso vale per **Azimut**. Relativamente al contratto che si sottoporà al cliente, l'orientamento di massima è di ricorrere a un unico contratto quadro che poi, a seconda delle informazioni che fornirà il cliente, sarà predisposto per i diversi servizi di investimento, tra cui anche la consulenza. **Banca Fideuram** ha già modificato tutta la documentazione contrattuale relativa ai servizi di investimento, adeguandola alle nuove regole e dal primo novembre il cliente riceverà tutta l'informativa necessaria. «Considerato che il servizio di consulenza è per noi un servizio di rilevanza strategica – spiegano dai vertici – la consulenza verrà prestata da tutti i private bankers senza costi aggiuntivi. Ci sarà un contratto ad hoc che i clienti firmeranno dal 1° novembre e dalla stessa data tutti i prodotti avranno una struttura commissionale *Mifid compliant* per garantire la piena visibilità sui costi». La banca non prevede prodotti/servizi con un doppio livello commissionale: le informazioni relative ai costi e agli oneri saranno indicate in modo chiaro e trasparente nella modulistica, illustrando al cliente servizi e costi.

Lucilla Incorvati