

INTERVISTA

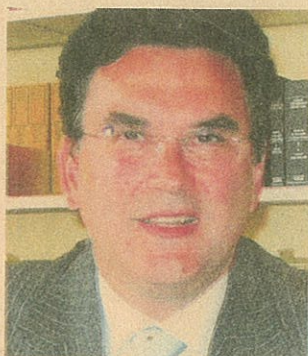
Luca Zitiello Avvocato

«Il private è un modello»

«**L'**entrata in vigore della Mifid rappresenta una grande occasione per l'offerta di private banking, che ha la possibilità di mostrare la propria eccellenza, distinguendosi dagli altri segmenti di offerta».

A parlare così è l'avvocato Luca Zitiello che ha seguito la fase di elaborazione della Direttiva Europea, dalla sua definizione nel 2004 fino alla sua applicazione, il primo novembre scorso «La Mifid valorizza l'attività di private banking, che considera il servizio di più alto livello che la banca possa dare al cliente».

Le novità normative sono viste dall'industria finanziaria come un aggravio di adempimenti. Perché questa volta dovrebbe essere diverso?



Luca Zitiello. È titolare dello studio legale Zitiello & Associati

IN LINEA CON LA MIFID

Il consulente saprà rendere il cliente disponibile a rivelargli il suo quadro finanziario

Uno sforzo è richiesto, ma è indispensabile per una struttura private. Si potrebbe quasi dire che chi opera in questo segmento rappresenta un modello per l'industria finanziaria: si pensi all'obbligo di evitare i conflitti di interessi usando la comunicazione al cliente del conflitto potenzialmente pregiudizievole solo in via residuale; o al divieto di incassare alcuni ristorni provvigionali, seguendo la nuova normativa sugli inducement, evitando di utilizzare prodotti su cui si ha una maggiore remunerazione a breve. Obblighi che sono consuetudine per quasi tutti coloro che gestiscono le ricchezze di clienti esigenti, cui non si può che offrire il meglio che c'è sul mercato.

Messa così sembra quasi che non cambia nulla...

Ciò che cambia è che ora l'asticella è stata innalzata ad un livello impegnativo per tutti. E non si può più abbassarla a piacere.

Quali sono i limiti dell'applicazione della Mifid?

Nessuno, se non l'obbligo di essere all'altezza di una normativa che mette nero su bianco una serie di regole e punta molto sulla concorrenza e sulla competitività degli intermediari. La vera sfida, soprattutto in Italia, per i gestori è spostarsi verso lo schema della open architecture impiegando un'ampia gamma di prodotti. Qualche difficoltà inevitabilmente resta...

Per esempio?

Molti clienti sono restii ad "aprirsi" nei confronti dei propri consulenti, inizialmente. Ma il modello stesso del private banker garantisce al meglio tutela e riservatezza.

Ma. I. C.