

*E le indagini rivelano ancora una debole richiesta di servizi da parte dei risparmiatori. Anche se...*

## Arriva la norma. Non la domanda

*Accelera il processo sulla consulenza finanziaria dopo gli ultimi sviluppi sull'albo*

**Silvio Bencini**

Nel mese di gennaio l'attività di consulenza finanziaria ha ricevuto un duplice impulso. Da un lato, la Consob ha finalmente emanato il regolamento relativo all'attività dei consulenti finanziari (Delibera n. 17130 del 12 gennaio 2010), a più di un anno da quello del Ministero dell'Economia e delle Finanze (Decreto n. 206 del 24 dicembre 2008) che disciplinava i requisiti per l'iscrizione all'Albo dei consulenti e a oltre due dall'applicazione in Italia della direttiva cosiddetta "MiFID" che ha riformato la regolazione dei servizi finanziari in Europa. Dall'altro lato, l'Ente Nazionale Italiano di Unificazione (UNI) ha emanato la guida all'applicazione della norma internazionale di qualità UNI ISO 22222, che definisce a livello mondiale gli standard qualitativi della consulenza finanziaria.

Con le modifiche al Testo Unico della Finanza (TUF, art. 18, 18 bis, 18 ter) previste dalla MiFID sono state introdotte diverse novità in materia di consulenza per gli investimenti. Le due più importanti sono l'affermazione della "consulenza in materia di investimenti" nell'ambito delle attività "riservate", cioè che si possono svolgere solo all'interno del quadro normativo dei servizi finanziari, e l'identificazione della figura di consulente finanziario come persona fisica autorizzata a svolgere il servizio, a fianco delle società di intermediazione mobiliare (SIM) che esistono ormai da 18 anni. La consulenza è regolata dalla normativa Mifid quando consiste in "raccomandazioni personalizzate al cliente, dietro sua richiesta o per iniziativa del

prestatore di servizio, riguardo a una o più operazioni relative ad un determinato strumento finanziario. La raccomandazione è personalizzata quando è presentata come adatta per il cliente o basata sulla considerazione delle caratteristiche del cliente".

La norma sembrerebbe perciò escludere la cosiddetta "consulenza generica", riferita ad esempio a indicazioni di semplice asset allocation o alla cosiddetta "pianificazione finanziaria" anche se è evidente che i confini fra le due possono essere molto sottili.

La scorsa estate è stata infine introdotta una novità nella normativa, quando è stato modificato il Testo Unico della Finanza prevedendo che l'attività di consulenza in materia di investimenti possa essere svolta anche da società a responsabilità limitata o società per azioni sottoposte a una normativa diversa da quella delle Sim.

Gli elementi di rilievo della normativa sono molteplici e destinati a incidere sulla struttura stessa del mercato.

Un primo elemento risiede nella definizione dei requisiti di professionalità per l'iscrizione all'Albo, che saranno valutati con un apposito esame e dovranno essere mantenuti con un'attività di aggiornamento. Ancora oggi in Italia, contrariamente all'esperienza del mondo anglosassone, il peso della certificazione professionale nel settore finanziario è ridotto e limitato all'esame per l'iscrizione all'Albo dei promotori finanziari; per di più emerge talvolta che il livello di preparazione degli operatori del risparmio gestito è spesso non sufficientemente adeguato.

Un secondo aspetto è l'assoluta indipendenza da emittenti e intermediari che il consulente

deve mantenere, sia in termini organizzativi sia in termini economici. Il consulente è dunque un professionista indipendente, non il dipendente o promotore di un'altra società, e non può "percepire alcuna forma di beneficio da soggetti diversi dal cliente al quale è reso il servizio". Così la norma introduce in Italia la cosiddetta remunerazione a parcella ("fee only"), imponendo l'evidenza al cliente di tutti i costi impliciti ed espliciti degli strumenti finanziari che gli vengono consigliati.

Una conseguenza di questa indipendenza, di grande impatto sull'industria dei servizi finanziari, è che i promotori finanziari non potranno svolgere attività di consulenza indipendente, ma solo quella fornita dalle società per le quali lavorano. Ai consulenti, infine, la norma impone di strutturarsi con procedure di analisi del cliente, di gestione dei conflitti di interesse, di documentazione delle raccomandazioni e delle analisi effettuate e di rendicontazione che possono rivelarsi onerose, e che certamente stimoleranno la nascita di un'industria di servizi amministrativi a supporto di questa attività. Come dimostra la diffusione all'estero e la recente introduzione in Italia di standard di qualità relativi alla consulenza, l'attenzione alle procedure e al rispetto di un percorso logico nell'attività di consulenza costruiscono un elemento essenziale per l'affermarsi di questa professione. Gli italiani non utilizzano ancora la consulenza finanziaria ma quando lo fanno ne sono mediamente soddisfatti. Questo dato emerge dal "Rapporto 2009 sul risparmio e i risparmiatori in Italia" curato anche quest'anno dal Centro Einaudi di Torino insieme alla BNL. Dall'indagine

---

# SOLDI

---

emerge che solo il 12% dei risparmiatori intervistati si è rivolto a un professionista non bancario (promotore o commercialista) per decidere i propri investimenti, mentre ben il 58% ha fatto da se o con l'aiuto di amici e familiari. D'altro canto, quasi il 90% di coloro che si sono affidati a un professionista hanno risposto di essere informati adeguatamente sull'evoluzione della situazione e di essere stati aiutati a prendere le giuste decisioni. Questi dati mettono bene in evidenza la situazione ancora paradossale in cui versa la consulenza finanziaria in Italia: una domanda ancora limitata dalle abitudini e dal rapporto storico fra pubblico e banche, ma un servizio di cui il risparmiatore coglie immediatamente l'utilità.

---

Il mercato italiano  
vive una situazione  
paradossale  
rispetto al mondo  
anglosassone