



Che fine hanno fatto le informative di banche e gestori ai clienti?

Le lettere con i costi e gli oneri sostenuti da ogni investitore sarebbero dovute partire all'inizio dell'anno, ma ancora non si vedono. Troppa la mole di dati, si spiega. Eppure il ritardo fa pensare.

MASSIMO MORICI



Fornire ai clienti **informazioni chiare e trasparenti** sui **prodotti di risparmio** pare sia una fatica di Sisifo per **banche, Sim e Sgr**. Nei primi mesi del 2019 **avrebbero dovuto inviare le informative** con cui comunicare a risparmiatori e **investitori retail** tutti i **costi e oneri** da loro sostenuti, esplicitati non solo in percentuale del **patrimonio investito** ma anche in **valore assoluto**. Le lettere, però, non sono ancora state inviate, fatta eccezione per due casi: **MoneyFarm** ed **Euclidea**, due società di **robo-advisory** in grado cioè di costruire via web in **modo automatico** portafogli di investimenti. Gli intermediari "tradizionali", invece, fanno ancora melina.

LEGGI ANCHE: [I numeri della finanza sostenibile in Italia](#)

LA DIRETTIVA UE ENTRATA IN VIGORE IL 3 GENNAIO 2018

Alcuni, intervistati in merito, hanno assicurato che le lettere saranno inviate tra maggio e i primi di luglio. Perché, dunque, tutti questi ritardi? I **top manager** si giustificano più o meno tutti allo stesso modo: il processo per arrivare al **rilascio delle informative** è complicato per la grande **mole di dati**

e informazioni da rielaborare e adattare “su misura” per **ogni cliente**; dati che spesso devono essere reperiti anche da società terze. Quasi tutti i distributori operano infatti in **architettura aperta** e cioè collocano oltre i prodotti di casa (fondi e polizze) anche quelli di altre società con cui sono stati instaurati **accordi di natura commerciale**. Tuttavia, per prepararsi all'invio c'è stato più di un anno di tempo: la nuova direttiva europea di settore (**MiFID 2**), che obbliga gli intermediari a una maggiore trasparenza su costi e **conflitti di interesse**, è entrata in vigore anche in Italia il **3 gennaio 2018**, un anno dopo la data inizialmente prestabilita. L'**Abi**, la più importante lobby finanziaria in Italia (quella delle banche), ha inoltre ricordato che tutti gli istituti hanno già fornito ai clienti un'informativa *ex ante*, che è un prospetto messo a disposizione al cliente prima che effettui l'investimento. Ma le nuove norme obbligano anche all'invio dell'informativa **ex-post**, cioè la **rendicontazione di costi** e **oneri** complessivamente ed effettivamente sostenuti dai clienti, la quale fa ovviamente riferimento all'anno precedente.

LEGGI ANCHE: [Tutti i rischi del risparmio gestito](#)

LE ASSOCIAZIONI PRENDONO TEMPO?

Ma facciamo un passo indietro. A inizio anno, *Plus24*, l'inserto dedicato al risparmio del *Sole 24 Ore*, ha acceso i riflettori su un'iniziativa portata avanti in sordina dalle **associazioni di categoria** del mondo finanziario (**Abi**, **Assoreti**, **Assosim** e **Assogestioni**): una richiesta alla **Consob** e all'**Esma**, l'authority europea per i mercati finanziari, di avviare un **tavolo di lavoro** per fornire ulteriori chiarimenti rispetto a quelli già forniti sui contenuti dell'informativa *ex-post*. Secondo i più maliziosi, era solo un pretesto per spostare ancora di qualche mese l'invio delle rendicontazioni. Ai distributori, infatti, queste letterine potrebbero creare non pochi problemi: per esempio, potrebbero convincere qualche cliente a cambiare intermediario in cerca di **commissioni più vantaggiose**, un comportamento tra l'altro già visto sul mercato dei mutui per la casa.

NEW ENTRY SUL PIEDE DI GUERRA

Non è forse un caso che ad aprire il fuoco delle critiche contro gli operatori tradizionali siano state pubblicamente proprio le **new entry** del settore, che ovviamente stanno cercando di farsi spazio in un mercato pressoché blindato: le **società FinTech**, le società di consulenza finanziaria indipendente e i **consulenti fee only** (rappresentate rispettivamente da **Ascofind** e da **Nafop**), i quali da fine dicembre 2018 - dopo 10 anni di attesa - sono riusciti a entrare nell'albo unico dei consulenti finanziari, il cui accesso prima era riservato ai soli ex promotori finanziari.

LEGGI ANCHE: [Quanto guadagnano i top manager in Italia](#)

QUELLI ITALIANI SONO I PRODOTTI PIÙ COSTOSI D'EUROPA



Powered by Lavoratorio.it

CORRELATI



I numeri italiani della finanza sostenibile



Risparmiatori banche venete contro M5s e Lega

Eppure tutti i torti le new entry non ce li hanno. Le authority di settore (italiane ed europee) hanno più volte ricordato che l'Italia è uno dei Paesi Ue in cui i costi associati ai prodotti finanziari sono tra i più alti. Motivo? La Consob di recente ha scritto che ben il 70% di essi va a remunerare la **filiera distributiva** (attraverso le retrocessioni): gli italiani, in pratica, pagano molto più dei loro pari europei per la gestione del proprio patrimonio e senza averne peraltro, nella maggior parte dei casi, alcuna consapevolezza, perché le *fee* spesso inglobano "implicitamente" anche altri servizi. Detto altrimenti, la banca trattiene una **percentuale** del patrimonio investito dal cliente, che può anche arrivare o superare il 2% del patrimonio investito, senza in realtà spiegarli il perché. Il problema, però, è anche delle norme: la direttiva europea, così come recepita, non indica un termine entro il quale gli intermediari debbano spedire l'informativa ex-post, ma si limita ricordare che deve essere inviata ai clienti almeno una volta l'anno, lasciando così molta libertà e fantasia agli intermediari. E poche certezze agli investitori.

04 maggio 2019

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Italia # Banche # Abi # Consob # Costi # Mercati



RIFLESSIONI IN BICICLETTA

Le pericolose ricette per abbassare il debito pubblico



Quanto guadagnano i top manager in Italia



POTRESTI ESSERTI PERSO

