

3 ottobre 2018

## **I clienti Private preferiscono negoziare le condizioni contrattuali in caso di costi elevati**

I dibattiti su Mifid II e gli effetti della direttiva sull'industria finanziaria sono all'ordine del giorno. Dato che molti dei risvolti interessano direttamente la clientela, AIPB<sup>1</sup> si è chiesta quanto in effetti le notizie relative alla nuova norma siano state assimilate dai clienti Private.

**Sembrerebbe che il lavoro di trasmissione delle informazioni alla clientela svolto fino ad ora dagli addetti ai lavori abbia portato a risultati positivi.** L'85% dei clienti Private italiani, infatti, ha sentito parlare di Mifid II, valore in aumento di 10 punti percentuali rispetto allo scorso anno. Un dato positivo in merito è che il 55% di loro ne ha discusso con il proprio banker, ma il 37% ha provveduto ad informarsi in autonomia, leggendo notizie o parlandone con conoscenti.

Tra i nuovi obblighi imposti dalla normativa, uno dei più rilevanti è la trasparenza delle informazioni, che chiama in causa direttamente la clientela. **L'86% degli investitori ha consapevolezza dei costi sostenuti e non si attende particolari sorprese.** Inoltre, il 94% aggiunge che, in caso di costi troppo onerosi, non cambierebbe banca *tout-court*, piuttosto negozierebbe condizioni più favorevoli. Questo accento posto dalla direttiva europea sulla trasparenza non dovrebbe quindi essere vissuto dagli operatori come una minaccia, quanto piuttosto come occasione di spiegare ai clienti quanto sia di qualità il servizio che stanno offrendo, dato che proprio la qualità è da sempre un caposaldo del modello di servizio Private.

---

<sup>1</sup>Fonte: AIPB-GFK, *Indagine sulla Clientela Private in Italia*, 2017

## Clienti Private e costo del servizio

*Domanda: Se il costo complessivo del servizio di investimento diventasse oneroso, quanto è d'accordo con ciascuna delle seguenti affermazioni?*



Fonte: AIPB-GFK, *Indagine sulla Clientela Private in Italia, 2017*