

Argomento: AIPB: Si parla di Noi



Investimenti «friendly» in arrivo con la ris

Antonio Criscione

Il compromesso sulla Retail investment strategy (Ris) annunciato nei giorni scorsi dalla Ue, sembra comunque riservare molti elementi di interesse.

Il comunicato delle istituzioni è particolarmente scarso per cui occorrerà aspettare il testo che ovviamente ora dovrà essere elaborato nei dettagli.

Il punto che resta sicuramente fermo è che «i consulenti finanziari e assicurativi devono garantire che i prodotti e i servizi finanziari o assicurativi offerti siano adeguati alle esigenze dei clienti».

Inoltre si spiega che l'adeguatezza deve essere valutata utilizzando informazioni proporzionate e necessarie sul cliente, comprese la sua conoscenza ed esperienza, la situazione finanziaria, la capacità di sopportare perdite totali o parziali, i bisogni e gli obiettivi di investimento e la tolleranza al rischio.

Il tema degli inducements, ovvero la remunerazione delle reti da parte delle società prodotto, che è stato il punto di maggiore frizione nella fase di elaborazione della Ris, è ben lontano dall'idea iniziale del "ban", ovvero della loro completa eliminazione.

Anzi viene persino considerata la possibilità che migliorino «la qualità del servizio (ad esempio attraverso ricerca,

strumenti o formazione)».

La condizione che viene posta (ma già erano stati fatti in passato passi in questa direzione) è la trasparenza di questa voce all'interno dei costi e la "mitigazione" dei possibili conflitti di interesse.

Un altro aspetto centrale della Ris è il cosiddetto "clients' best interest", che introduce tutele differenti per gli investitori a seconda della complessità degli strumenti di investimento.

«In particolare - spiega **Antonella Massari**, segretario generale **Aipb** - se il consulente raccomanda prodotti semplici, non complessi e a basso costo, non dovrà più verificare la conoscenza e l'esperienza del cliente.

Resteranno invece sempre da valutare, ai fini dell'adeguatezza dell'investimento, la situazione finanziaria, la capacità di sostenere eventuali perdite, le esigenze e gli obiettivi di investimento e la tolleranza al rischio.

Si tratta di un cambio di paradigma rispetto alla proposta iniziale della Commissione che puntava esclusivamente sui costi senza considerare adeguatamente il valore aggiunto della consulenza finanziaria».

Massari però ricorda che se un prodotto

è semplice non significa che non sia
rischioso: «L'intervento attivo del
consulente ha un ruolo rilevante nella
crescita della consapevolezza
d'investimento del cliente; dunque,
andrebbe fatta una scelta più coraggiosa
e trasversale riducendo l'impatto della
conoscenza ed esperienza del cliente su
tutti i servizi, siano essi di gestione
patrimoniale, di consulenza indipendente
o non indipendente».

© RIPRODUZIONE RISERVATA.