



CONSULENZA INDIPENDENTE UN VALORE PER CLIENTI E LAVORATORI

Mercoledì 24 maggio la Commissione Europea ha proposto nuove regole per proteggere la clientela retail delle banche dalla “cattiva” (“bad” nel testo in inglese) consulenza e rendere più consapevole e attraente l’investimento sul mercato dei capitali nel loro complesso.

La Commissione, infatti, ritiene che le famiglie europee subiscano maggiori ostacoli nel diversificare i loro investimenti rispetto alle famiglie statunitensi, e questo da sempre è un problema che impedisce lo sviluppo di un mercato dei capitali europeo.

La difficoltà è nel modo in cui molti “prodotti” vengono offerti, ovvero le “retrocessioni” che le banche percepiscono dai fornitori di prodotti finanziari, spesso superiori alle commissioni bancarie pagate dai clienti.

Questo sistema crea una spinta a vendere i prodotti per i quali si ottengono maggiori incentivi invece di vendere prodotti più adatti al cliente. Al riguardo, il vicepresidente esecutivo della Commissione, Valdis Dombrovskis, ha sottolineato come, a causa di costi “ingiustificatamente” alti, “i cittadini europei non sempre ottengono le migliori offerte disponibili o il giusto rapporto qualità/prezzo”.

Alcune legislazioni, come i Paesi Bassi, hanno vietato tali incentivi per allineare meglio gli interessi dei consulenti con gli interessi della clientela.

Un’opzione che la commissaria europea ai Servizi finanziari, Mairead McGuinness, ha definito “troppo dirompente in questa fase”, aggiungendo però che “anche se non proponiamo ora il divieto di tutti gli incentivi, questo non è un via libera per il settore finanziario, quelli che operano in questo settore potrebbero dover ripensare alcuni dei propri modelli e pratiche di business, in modo che i consumatori ottengano un trattamento più equo”.

Banche e assicurazioni, oltre a esercitare una legale attività di lobbying, hanno esacerbato il pericolo del cosiddetto “advice gap” per la clientela che non può permettersi di pagare la consulenza finanziaria. Anche la politica è intervenuta a favore di banche e assicurazioni: i ministri delle finanze tedeschi e austriaci hanno fatto pressioni al commissario McGuinness contro il divieto di incentivi.



La Federazione bancaria europea (EBF), invece, si ritiene insoddisfatta del risultato per un altro motivo: mentre ha detto di apprezzare la decisione di non attuare un divieto completo di incentivi, ha comunque avvertito che le modifiche proposte dalla Commissione potrebbero "produrre impatti significativamente dirompenti per il settore finanziario europeo".

In questa fase particolarmente articolata e complessa, le sottoperformance e il costo eccessivo dei prodotti di investimento al dettaglio, hanno portato i consumatori a perdere migliaia di euro. Nel merito, Monique Goyens, direttore generale dell'organizzazione europea dei consumatori BEUC, ha dichiarato: "la Commissione concorda con la nostra diagnosi, ma lascia il paziente nella sala d'attesa senza offrire molto aiuto a causa della fortissima pressione esercitata dalle lobby dell'industria. Ciò nonostante, il feedback positivo dei Paesi Bassi e del Regno Unito, che hanno già vietato le tangenti.

In tema di consulenza e, in particolare, di consulenza indipendente, nel corso dell'audizione davanti alla Commissione parlamentare d'inchiesta sul sistema bancario del 17 maggio dello scorso anno, il segretario generale First Cisl, Riccardo Colombani, aveva già ribadito come "la Direttiva MiFID II promuove l'adozione 'opzionale' (art. 24-bis TUF), da parte dell'intermediario, di un modello di servizio improntato alla cosiddetta 'consulenza su base indipendente'. Il modello largamente dominante, anzi purtroppo universalmente adottato, è invece quello della 'consulenza su base non indipendente': esso è caratterizzato da un ventaglio più ristretto di prodotti offerti al risparmiatore, da una sola apparente gratuità o non onerosità del servizio di consulenza, e dall'esplicito riconoscimento della legittimità della corresponsione di retrocessioni, commissioni e incentivi alla vendita a vantaggio di produttori e distributori. Il sistema, insomma, si regge proprio su tali riconoscimenti economici indiretti, che giustificano a loro volta la logica di budget di vendita sempre più sfidanti e stressanti".

Consulenza indipendente, partecipazione, formazione e riconoscimento delle professionalità sono i punti nodali su cui impostare una discussione che rimetta al centro i clienti, i lavoratori e le persone.

Milano, 15 giugno 2023

Marco Berselli
Segretario generale First Cisl Milano Metropoli