**COMUNICATO STAMPA**

## **L'autorità di vigilanza dell'UE non riesce a consigliare un divieto totale delle commissioni per i consulenti in materia di investimenti “al dettaglio”**

**Bruxelles, 4 maggio 2020** - Il 1° aprile 2020, l'Autorità europea degli strumenti finanziari e dei mercati (ESMA) ha pubblicato un [parere](https://www.esma.europa.eu/sites/default/files/library/esma35-43-2126_technical_advice_on_inducements_and_costs_and_charges_disclosures.pdf) sugli "incentivi"[[1]](#footnote-1) (e sulla divulgazione di costi e oneri) nell'ambito della "MiFID II", una delle principali direttive dell'UE in materia di tutela degli investitori che quest'anno sarà sottoposta a revisione, per portare avanti la questione anche in futuro e incoraggiare la Commissione europea (CE) ad approfondire ulteriormente la sua valutazione degli "incentivi".

BETTER FINANCE sperava che l'ESMA conducesse indagini proprie sull'enorme danno causato dagli incentivi, in particolare alla luce delle prove schiaccianti del fatto che i prodotti d'investimento a basso costo, come ad esempio gli ETF indicizzati, semplicemente non vengono promossi o venduti da "consulenti" pagati a commissione. Le stime indicano che nell'Unione europea (UE) i singoli investitori detengono solo una quota di circa il 10% del mercato degli ETF rispetto a quasi il 50% negli Stati Uniti. BETTER FINANCE ha ripetutamente richiamato l'attenzione sull'impatto devastante di questi conflitti d'interesse nella selezione dei fondi d'investimento e delle "unità" da parte degli intermediari e sui danni che ne derivano per i rendimenti del risparmio pensionistico e a lungo termine.[[2]](#footnote-2)

Inoltre, le regole della MiFID II sugli "incentivi" esentano de facto i fornitori di prodotti finanziari al dettaglio "ad architettura chiusa" o "integrati verticalmente", in quanto non sono ricompensati attraverso le commissioni, ma per lo più vendono e forniscono consulenza su prodotti interni, indipendentemente dal fatto che questi siano i più adatti alle esigenze dei loro clienti. Poiché tali pratiche non comportano commissioni o altri incentivi (in questo caso entrano in gioco altre forme di incentivi), le reti ad "architettura chiusa" non sono soggette ad alcuna norma MiFID II sugli incentivi. I ripetuti avvertimenti di BETTER FINANCE su questo importante conflitto di interessi sono finora caduti nel vuoto.

BETTER FINANCE si compiace del fatto che ora, nel parere, l'ESMA condivida questa preoccupazione e, osserva che "*sarebbe utile chiarire che le imprese, anche se operano in modelli ad architettura chiusa, devono confrontare i loro prodotti con i prodotti di terzi e, nella relazione di idoneità, fornire dettagli di eventuali alternative meno costose e meno complesse*".

Per adattare un divieto sugli "incentivi" alle reti ad "architettura chiusa", l'ESMA propone tre opzioni:

* La prima, *"[investire] nell'educazione finanziaria per rendere gli investitori al dettaglio consapevoli dell'importanza di una consulenza indipendente a pagamento*", non affronta il fatto che mancano gli incentivi a disposizione dei soggetti interessati per investire tempo e denaro in tale educazione.
* La seconda, *"[fornire] dettagli, nella relazione di idoneità, di ogni alternativa meno costosa e meno complessa"*, è sicuramente valida, ma dovrebbe essere comunicata in modo molto chiaro per iscritto ed essere facilmente accessibile in tutte le informazioni precontrattuali.
* La terza opzione, ossia imporre il criterio di incentivazione del "miglioramento della qualità" alle reti ad "architettura chiusa", avrebbe a nostro avviso un impatto molto limitato, in quanto difficilissimo da valutare. Il requisito più importante – e più facile da valutare – per consentire l'introduzione di incentivi nella MiFID II (che "*non ostacolano l’adempimento da parte dell’impresa dell’obbligo di agire in modo onesto, equo e professionale per servire al meglio gli interessi dei suoi clienti*") è ancora una volta trascurato dall’Autorità europea di vigilanza (come dalla maggior parte di quelle nazionali). Altrimenti, perché mai ai cittadini dell’UE si continuerebbero a vendere (e “consigliare”) fondi indicizzati che sono da sei a dieci volte più costosi dei loro equivalenti ETF, nonostante le numerose denunce che le associazioni dei risparmiatori presentano da oltre un decennio?

Per Guillaume Prache, amministratore delegato di BETTER FINANCE, "*la normativa comunitaria sulla protezione degli investitori si basa su una pericolosa confusione tra consulenza e vendita: gli "incentivi" (per lo più commissioni di vendita) non hanno mai ricompensato alcun consiglio, ma solo la vendita di prodotti specifici; se non si vendono prodotti non si ottiene alcun compenso, che si tratti di una vendita "consigliata" oppure no* ".

BETTER FINANCE chiede un divieto totale degli incentivi, non solo per i prodotti d'investimento rientranti nell'ambito di applicazione della MiFID II (principalmente i fondi d'investimento, che rappresentano solo l'8% circa del risparmio finanziario delle famiglie), ma per tutti gli altri prodotti d'investimento "al dettaglio" come gli "IBIP" (prodotti d’investimento assicurativi) e le polizze individuali pensionistiche, che nel complesso sono cinque volte superiori. C’è già un enorme arbitraggio normativo per questa grave e pericolosa incoerenza nelle norme comunitarie a tutela degli investitori.

Se le lobby del settore si riveleranno ancora una volta troppo potenti perché le autorità dell'UE possano vietare completamente gli incentivi – anche se le autorità del Regno Unito e dei Paesi Bassi sono state in grado di farlo – noi chiediamo, come minimo, che:

1. i divieti specifici esistenti nella MiFID II siano estesi a tutti i prodotti d'investimento alternativi per garantire una protezione coerente degli investitori per tutti i prodotti d'investimento "al dettaglio" e porre fine all'arbitraggio normativo, estendendo l'attuale divieto sugli incentivi per i consulenti indipendenti e per la gestione di portafogli anche agli IBIP e alle pensioni individuali (modificando quindi la direttiva sulla distribuzione assicurativa): l'ESMA concorda sul fatto che prodotti d'investimento simili dovrebbero avere le stesse regole di incentivazione;
2. il divieto esistente sia esteso alle transazioni "puramente esecutive" dove, per definizione, non c'è alcuna "consulenza" da ricompensare, come è stato fatto dal Canada: non c'è motivo di mantenere le commissioni per tali transazioni;
3. vengano rimosse le attuali barriere alla consulenza indipendente (i consulenti indipendenti devono essere in grado di accedere facilmente a "categorie pulite" di fondi, e i depositari e le piattaforme di fondi non devono addebitare loro le commissioni di sottoscrizione massime (che non sono richieste dai – e per – i gestori dei fondi).

\*\*\*

Contatto: Direttore delle comunicazioni ǀ Arnaud Houdmont ǀ +32 (0)2 514 37 77 ǀ [houdmont@betterfinance.eu](mailto:houdmont@betterfinance.eu)

1. "Incentivo" è il termine legale poco chiaro utilizzato nel diritto comunitario per designare i vantaggi (essenzialmente commissioni) pagati dai fornitori ai distributori per la vendita di alcuni dei loro prodotti d'investimento. [↑](#footnote-ref-1)
2. BETTER FINANCE [Relazione di ricerca](https://betterfinance.eu/publication/pension-savings-the-real-return-2019-edition/) “Pension Savings - The Real Return", edizione 2019 [↑](#footnote-ref-2)