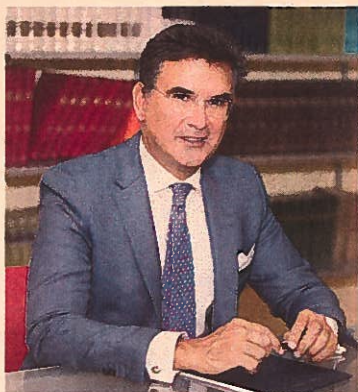


La Mifid2 fa scuola su mutui e assicurazioni



INTERVISTA

Luca Zitiello

Avvocato

■ Quando si parla di consulenza, in genere il pensiero va subito alla Mifid2, la cui entrata in vigore si allunga dagli inizi del 2017 agli inizi del 2018. Eppure più che un riferimento esclusivo, quello della Mifid va considerato come un chiavistello che apre tante altre porte. È questo che è emerso in un recente convegno dello Studio Zitiello e associati. E proprio con Luca Zitiello facciamo il punto della situazione.

Un quadro in movimento quello della consulenza...

Quello che è un tema centrale nella Mifid 2, ovvero la consulenza, a cui si collega l'adeguatezza dei prodotti proposti ai risparmiatori, sta facendo ingresso anche in altri settori meno scontati. È il caso della direttiva 2014/17 sui mutui immobiliari ai consumatori e sulla direttiva IDD in tema distribuzione assicurativa.

Andiamo con ordine. Proviamo a fare il punto sulla Mifid2...

La direttiva impone a ciascun intermediario di dichiarare e chiarire quale tipo di consulenza presti al cliente e con quale livello di servizio per poi descrivere esplicitamente il modello di consulenza indipendente. Questa ultima richiede che vengano rispettate alcune condizioni: che sia valutata una congrua gamma di strumenti finanziari, a loro volta sufficientemente diversificati per tipologia ed emittenti, e di prodotti finanziari che possano garantire la soddisfazione dei diversi obiettivi di investimenti del cliente; che non sia limitata a strumenti finanziari emessi dall'intermediario medesimo o da soggetti ad esso legati o da altre entità con cui abbia stretti legami...

C'è la questione della remunerazione...

Questo è il vero elemento dirimente. Il consulente indipendente deve essere pagato esclusivamente dal cliente e non può ricevere remunerazioni dalle case prodotte o da terzi. Proprio l'assenza di un rapporto economico con gli emittenti e con le case prodotte e a presidio dell'assenza di conflitti di interessi e di effettiva autonomia ed indipendenza.

E nella direttiva sui mutui immobiliari?

Anche in questo caso viene disciplinato un servizio di consulenza volto a garantire un mutuo adeguato alle esigenze del cliente ed al suo interno enuclea la prestazione del servizio di consulenza indipendente che ancora una volta si caratterizza per: dover prendere in considerazione un numero sufficientemente ampio di contratti di credito disponibili sul mercato; poter essere remunerato esclusivamente dal consumatore. Anche in questo ambito quindi si vedono confermati i presupposti di autonomia ed indipendenza della Mifid2.

L'ultima direttiva di cui parlava è quella sulle assicurazioni...

Nell'ambito delle regole di condotta della direttiva ci si occupa del caso in

cui l'intermediario assicurativo associ all'attività di commercializzazione quella di consulenza. In particolare questa è indipendente se si fonda sull'analisi di un numero sufficiente di polizze assicurative disponibili sul mercato che gli consenta di formulare una raccomandazione personalizzata, professionale e, soprattutto, adeguata alle esigenze del cliente.

Molto in linea con la Mifid2...

Occorre però segnalare che in questo caso non sia richiesto il requisito del pagamento della fee ad opera solo del cliente. La direttiva IDD concede però agli Stati membri di imporre agli intermediari requisiti più rigorosi ed in particolare di vietare o limitare l'accettazione di onorari da parte di terzi per la prestazione del servizio di consulenza. Inoltre gli Stati possono prevedere, nel caso in cui l'intermediario assicurativo presti consulenza indipendente, l'obbligo di valutare un numero sufficientemente ampio di prodotti assicurativi sufficientemente diversificati per tipologia e fornitori. Avvalendosi gli Stati di queste possibilità, si arriva alla previsione di un regime di consulenza indipendente dotata di requisiti comuni e conformi a quelli previsti nelle altre due direttive richiamate. — **An.Cr.**

© RIPRODUZIONE RISERVATA