

FORMAZIONEdi Gaetano
Megale***Gli effetti collaterali sociali
della direttiva Mifid 2**

Talvolta le leggi emanate con le migliori intenzioni provocano effetti indesiderati e negativi, anche maggiori dei benefici attesi.

È quello che potrebbe accadere con la Mifid 2 se non si contrasta un "effetto collaterale" già sperimentato nel Regno Unito con la Retail distribution review: l'advice gap. Il fenomeno si riferisce alla riduzione della fruizione della consulenza finanziaria da parte dei cittadini per due cause principali: una maggiore resistenza da parte degli utenti a pagare il trasparente fee consulenziale e la non convenienza da parte degli intermediari a erogare i servizi alla gran parte dei cittadini con risorse limitate, per l'incremento dei costi dei servizi.

Così il mercato della consulenza si contrae significativamente, riducendo il numero dei professionisti e dei clienti, con la conseguenza di impoverire la consulenza stessa dei suoi esiti sociali.

Nel Regno Unito si sta cercando di ridurre l'advice gap che, non sorprendentemente, preoccupa più il governo e l'Fca che gli intermediari. Per esempio, il Care Act 2014, la riforma del welfare inglese, prevede specificatamente che le autorità locali debbano facilitare l'accesso dei cittadini alla consulenza finanziaria regolamentata, tramite enti no profit (quali money advice service, pension wise, etc.) e organizzazioni commerciali con i quali realizzare protocolli di intesa. L'obiettivo è di sensibilizzarli ai benefici della consulenza finanziaria e di fornire una consulenza generica per aiutarli a gestire i loro soldi, a prescindere da quanto possano avere, garantendo la qualità dei servizi e istituendo controlli sull'erogazione. In Italia abbiamo già un nostro "advice gap" che potrebbe diventare ancora più grave con la Mifid 2. Occorre che chi crede sinceramente nel valore sociale della consulenza anticipi e gestisca efficacemente il problema.

*presidente di Progetica