

ANASF

OCCORRE RIPENSARE LA PROFILAZIONE DEL CLIENTE

Quella standard introdotta dalle direttive europee Mifid e Idd va bene per valutare l'appropriatezza, ma non l'adeguatezza degli investimenti. Che richiederebbe un'analisi più profonda e personalizzata, allo scopo di cogliere bisogni attuali e futuri delle famiglie. Le proposte di [Anasf](#)

Germana Martano, direttore generale di [Anasf](#)

Quali sono le diverse opzioni per migliorare i regimi di adeguatezza e di appropriatezza previsti dalla Mifid II e dalla Idd e per creare una nuova valutazione incentrata sugli investitori retail? Se lo domanda la Commissione europea che, per aumentare il livello di fiducia dei cittadini nel mercato dei capitali e garantire la protezione, ha avviato una consultazione sul tema, con l'obiettivo di sostituire l'attuale profilazione "per prodotto" con una strategia di allocazione del patrimonio personalizzata, attraverso un piano di investimento basato su una diversificazione dei vari prodotti considerati adatti per l'investitore al dettaglio, lasciando la libertà di scelta su quelli in cui vuole investire, anche quando non sono in linea con la strategia di allocazione. Un elemento chiave di questo nuovo strumento di profilazione potrebbe essere la trasferibilità della valutazione del cliente a qualsiasi intermediario finanziario scelto dall'investitore.

Bene! [Anasf](#) lo ha sottolineato al legislatore europeo, invitando però a un passo avanti in più. L'introduzione di un regime unico e standardizzato per la profilazione degli investitori retail potrebbe infatti essere opportuna per la valutazione di appropriatezza, ma non per quella di adeguatezza che necessita di un'approfondita analisi di bisogni, esigenze, caratteristiche del cliente, in un determinato orizzonte temporale, da parte di un consulente finanziario. Esistono una serie di casistiche bloccate dalla normativa sulla profilazione del cliente, a volte troppo rigorosa, che non consente di effettuare determinate scelte di investimento, anche previa specifica richiesta del cliente. Ci sono ad esempio

degli investitori che in base al test di adeguatezza hanno competenza e disponibilità economica di un certo rilievo, ma non hanno un profilo di rischio idoneo ad effettuare gli investimenti desiderati. Si potrebbe pertanto prevedere la possibilità per tali soggetti, coadiuvati da un consulente finanziario, di superare in alcune circostanze tali limiti normativi, ad esempio prevedendo che una parte del portafoglio disponibile possa essere lasciata alla libera scelta di investimento del cliente, senza inficiare se non in minima parte il patrimonio totale. Un'altra casistica tipica è riferita a soggetti di giovane età che non hanno grandi disponibilità economiche o esperienza, ma prospettive di lungo termine. Sono soggetti per i quali tipicamente potrebbero essere utili strumenti finanziari con un lungo orizzonte temporale, con rischio più elevato, ma ottimali per i loro obiettivi di vita. Tale tipologia di investimento è di fatto bloccata dalla Mifid o dalla Idd. La valutazione di adeguatezza attraverso il

questionario di profilazione dell'investitore, per come realizzato in base alle disposizioni attuali, non consente di identificare più compiutamente, in un solo profilo di rischio, i diversi obiettivi del risparmiatore. Potrebbe invece essere opportuno prevedere che la profilazione della clientela possa essere differenziata in riferimento ai diversi obiettivi di investimento del singolo investitore rispetto al suo ciclo di vita. [Anasf](#) ritiene anche che possa essere trasmessa ad altri intermediari la parte tecnica legata alla compilazione del questionario, ma certamente non la prestazione professionale svolta dal consulente legata alla conoscenza approfondita del cliente.

LEGGI



Consulenti, i fondamenti della professione

La trasformazione radicale che ha portato il venditore di fondi al portatore dell'approccio olistico, secondo Sabrina Silvestrini.