Salone del Risparmio, l'appello a fare sistema dei distributori

Pubblicato il 27/3/2014

Il **Salone del Risparmio** apre ai grandi temi della distribuzione. La plenaria della seconda giornata ha visto confrontarsi su un tema delicato come la remunerazione di banche e reti, **Germana Martano (Anasf), Luca Frumento (Anasf), Marco Tofanelli (Assoreti), Cristiana Minguzzi (ABI), Marco Barbaro (BNP Paribas IP), Lorenzo Alfieri (JP Morgan AM), Simona Merzagora (ING IM) e Carlo Trabattoni (Schroders)** si sono confrontate sulle indicazioni in tema retribuzione arrivate recentemente dalla Banca d'Italia e legate al recepimento della direttiva CRD 4.

A riguardo l'avvocato Frumento ha sottolineato come "il rapporto 1:1 tra parte variabile e parte fissa della retribuzione previsto dal documento della Banca d'Italia non sia applicabile al settore dei promotori finanziari". Mentre Assoreti e Abi, seppure sotto punti di vista differenti, hanno chiesto ai regolatori di non irrigidire il mercato.

Secondo Tofanelli non si devono dimenticare le indicazione dell'ESMA che "ha chiaramente scritto che quello che conta nella distribuzione e nell'attività di consulenza non è la remunerazione ma la capacità di garantire l'interesse del cliente". Cristiana Minguzzi dell'ABI ha invece affermato che oggi è "indispensabile che le banche possano competere che le altre aziende a parità di condizione. Per questo siamo d'accordo sulla logica del rapporto 1:1, magari elevabile a 2:1, ma solo per il personale rilevante, e non per tutto il personale. In alternativa rischiamo di ingessare tutto".

Alle associate Assogestioni è spettato l'arduo compito, invece, di presentare le differenze che oggi caratterizzano il sistema della remunerazione del sistema distributivo e di consulenza.

BNP Paribas ha sottolineato le peculiarità del sistema francese caratterizzato dalla presenza dei CGPI remunerati al 90% dalle retrocessioni. ING IM ha evidenziato invece le peculiarità del mercato olandese che "ha applicato in maniera rigida il divieto di percezione degli incentivi su tutti i prodotti" portando con sé, tra le altre cose, problematiche legate "all'accettazione del servizio di consulenza a pagamento, all'aumento del fai da te, alla mancanza di pianificazione per investimenti di medio-lungo periodo".

Sul fronte statunitense, invece, Lorenzo Alfieri di Jp Morgan Am ha ricordato lo sviluppo dei RIA, la figura che più si avvicina ai pf "che si distinguono dai broker che lavorano esclusivamente a commissione". Mentre Trabattoni di Schroders ha avuto l'arduo compito di presentare alla platea il caso RDR inglese. Il manager ha ricordato i due principali effetti dalla normativa: "la nascita della FCA, che vigila sulla condotta degli IFA, e la necessità che i clienti siano consapevoli di chi hanno davanti: un professionista che opera su tutto il mercato o uno che offre un servizio limitato".

Le conclusioni della seconda plenaria, anche quest'anno, sono state affidate a Maurizio Bufi, presidente Anasf, che ha fatto un appello accorato affinché Banca d'Italia ricalibri le regole sulla remunerazione. Ma soprattutto Bufi ha apprezzato e sottolineato la capacità che l'industria sta dimostrando di "fare sistema".