

di Emanuele Bellingeri, responsabile per l'Italia di iShares



A livello europeo il mondo della consulenza si sta affacciando ad una nuova prospettiva, anche grazie ad alcune dinamiche normative e di mercato che stanno stiano contribuendo in maniera sostanziale a cambiare il mondo della distribuzione dei prodotti finanziari in Europa, tra cui anche gli ETF. In particolare, la consulenza si sta elevando ad un ruolo primario nel processo di investimento dell'investitore, da una logica di "vendita" ad una logica di vera e propria consulenza.

Infatti, dal 1° gennaio 2013 l'adozione della RDR (retail distribution review) nel Regno Unito ha rappresentato una rivoluzione per il modello di distribuzione di prodotti finanziari.

La norma vieta, di fatto, le retrocessioni con cui le società di gestione remunerano le reti di vendita, con l'obiettivo di rendere il più trasparente ed equo il sistema di commissioni, veicolando il modello di servizio verso un modello pure-fee only.

Altri paesi come l'Olanda, la Germania e la Svizzera hanno già intrapreso questa strada o si stanno muovendo per farlo in futuro. In vista dell'applicazione della Mifid II nel 2017, al cui interno sono stati inserite bozze relative all'abbattimento delle fee di retrocessione, il sentiment di fondo va ancora in quella direzione. Questo trend dovrebbe anche avere un impatto positivo anche sull'adozione degli ETF che, non riconoscendo commissioni di retrocessione, risultano tradizionalmente non molto appetibili per le reti di distribuzione.

Già l'esperienza inglese della RDR dimostrato una conferma a questa tesi e notiamo con soddisfazione l'affermarsi di un diverso approccio del mercato nei confronti degli ETF, soprattutto presso alcune realtà del servizio di consulenza a pagamento che permette di scegliere i prodotti più adatti ad ogni singolo portafoglio indipendentemente dalle commissioni dei sottostanti o all'inserimento degli stessi all'interno delle unit linked quali fondi esterni.