

Come il sistema delle banche popolari sfrutterà le potenzialità di Mifid 2

Mifid 2, i costi (salati) della direttiva

Saranno previsti però anche maggiori ricavi grazie ai nuovi prodotti finanziari alternativi

di Giuseppe De Lucia Lumeno*

A inizio anno è entrata in vigore la tanto discussa **Mifid 2**, la nuova direttiva europea in ambito bancario che dovrebbe cambiare il rapporto tra **risparmiatori, banche e consulenti finanziari**.

TUTTO PIÙ COMPLICATO – Le nuove regole forniranno una maggiore tutela ai risparmiatori e agli investitori, soprattutto quelli piccoli e medi, puntando sulla trasparenza informativa, sul servizio di consulenza, su **knowledge and competence**, in forza del quale soltanto il personale che possiede specifiche conoscenze e competenze potrà rendere consulenze. E poi su **product governance**, che disciplina a monte la produzione degli strumenti finanziari più adatti alla clientela e sulla **dettagliata regolamentazione degli incentivi degli intermediari**, e sul più generale e antico principio dell'adeguatezza del prodotto finanziario al cliente. Come accadeva anche in passato, ma oggi in maniera più dettagliata e più severa, sarà obbligatorio fare in modo che a ogni cliente l'intermediario, sia esso consulente finanziario sia esso bancario, **proponga più prodotti** pensati per quel tipo di clientela e comunque compatibili con il profilo personale. Se però nella sostanza non c'è molto di nuovo, tutto sarà più complicato. La nuova normativa, scritta addirittura su **7mila** pagine, è molto complessa e la sua applicazione sarà costosa. Per il **Financial Times** l'industria europea del risparmio gestito, per adeguare i servizi informativi alla nuova direttiva, dovrà sostenere un costo di **2,5 miliardi**, cifra destinata di certo a salire. Per sopravvivere senza soccombere, saranno necessari forza propria e radicamento.

USCITE, MA ANCHE ENTRATE – Ma l'entrata in vigore della Mifid 2 renderà possibile utilizzare nuovi prodotti finanziari alternativi che fino a oggi, soprattutto in Italia, sono stati usati soltanto marginalmente. Ai **maggiori costi** dunque dovrebbero corrispondere anche **maggiori ricavi** grazie ai nuovi prodotti che avranno l'obiettivo di rendere possibile la gestione di un patrimonio rilevante (*secondo stime di Bankitalia, nel 2016 si aggirava attorno al 32%, n.d.r.*) che giace inutilizzato nei conti correnti e nei depositi. Se tutto andrà come probabile, si prevedono per le banche maggiori entrate di **3,5 miliardi di euro** che nei prossimi cinque anni i risparmiatori non lasceranno più **sotto il mattone** degli infruttiferi conti correnti. Le **banche popolari e del territorio** hanno deciso di investire sulle potenzialità della novità normativa e, per fare fronte alle importanti opportunità, si sono dotate di uno strumento che è già pienamente operativo.

GESTIRE GLI NPL – Hanno dato vita a una società per azioni che è stata denominata, in onore del fondatore degli istituti cooperativi, **Luigi Luzzatti SpA**, la nuova società presieduta da **Vito Primiceri**, presidente della **Banca Popolare Pugliese**, sarà un veicolo per la gestione degli **Npl**, ma anche uno strumento proprio per offrire e gestire attività di interesse comune e per realizzare e sviluppare opportune economie di scala. Grazie a esso le banche popolari saranno nelle condizioni di approfondire temi strategici fondamentali, potranno affrontare il futuro di un'operatività bancaria in costante e progressiva evoluzione, dalla gestione degli **Npl** alla formazione e all'analisi normativa e regolamentare. Con una rinnovata vitalità e con la capacità di guardare al futuro del settore, attraverso la **Luigi Luzzatti S.p.A.** il **credito popolare** potrà affrontare le sfide di oggi e quelle dei prossimi anni.

**Segretario Generale, Associazione Nazionale fra le Banche Popolari*