

Verso Mifid 2. Meeting di Efpa Italia alla vigilia dell'entrata in vigore della direttiva Più formazione per i consulenti finanziari

Antonio Criscione
VENEZIA

La Mifid2, la nuova direttiva sugli investimenti che entrerà in vigore dal prossimo 3 gennaio, mette alla prova la preparazione dei consulenti. Una ricerca condotta da Gfk per Efpa Italia (e che viene presentata oggi al Meeting dell'associazione oggi a Venezia), condotta su un campione di 2.330 consulenti in Europa, mostra infatti che la categoria avverte che margini di miglioramento della propria preparazione ne cisono. Efpa è un ente di certificazione della qualità della formazione dei consulenti e quindi sottolinea in modo particolare l'importanza di una preparazione attestata anche per la credibilità verso la clientela. Spiega il presidente Mario Am-

brosi: «Nei primi quindici anni di vita Efpa ha raggiunto quota 5mila certificazioni, una cifra che abbiamo raggiunto a luglio di quest'anno. A gennaio contiamo di arrivare a 6mila. Una accelerazione che è sicuramente dovuta all'avvicinarsi dell'entrata in vigore di Mifid2. La categoria sente l'esigenza di essere formata di più e meglio». L'incremento è dovuto anche al fatto che Efpa ha introdotto, sulla base della Mifid2, due certificazioni di livello inferiore: l'Eia (European investment assistant) e Eip (European investment practitioner), che vanno incontro soprattutto all'esigenza di formazione dei dipendenti bancari. «Una scelta - continua Ambrosi - che si è rivelata vincente in paesi come la Spagna, dove da inizio

anno si sono avute circa 12mila certificazioni. In Francia invece si preferiscono le certificazioni di livello superiore». Sempre sul fronte della Mifid2 c'è la questione della trasparenza dei costi. Secondo Ambrosi: «Questo imporrà soluzioni che richiederanno alta professionalità e l'ampliamento della gamma dei servizi proposti alla clientela».

La Mifid2 è una delle sfide che spingono i consulenti a una maggiore formazione. Ci sono altri fenomeni che cominciano ad assumere consistenza: l'affermarsi delle piattaforme di robo advising innanzitutto. Tutti i rappresentanti della categoria ripetono che un algoritmo non può sostituire il rapporto personale, ma ovviamente si pone anche l'esigenza di un ser-

vizio che renda chiaro questo "di più" dell'umano. E nella ricerca di Gfk emerge però che i consulenti italiani ritengano la presenza dei robo advisor più una occasione che una minaccia: il 73% dà questa risposta mentre la media europea è inferiore di circa 10 punti.

Un mutamento di scenario possibile, sottolineato al Meeting è quello del trend verso la sostenibilità degli investimenti. Secondo Ambrosi: «Gli investitori istituzionali e i fondi pensione che hanno un orizzonte medio lungo hanno già attenzione a questo aspetto. Per il resto Efpa ha sempre un po' anticipato i tempi: sarà un tema di grande rilevanza in futuro».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

