

# Mifid2, ecco chi lascia se i costi non sono equi

I clienti Hnwi (High Net Worth Individual) stupiscono per il loro pragmatismo, frutto della consapevolezza del valore del loro patrimonio e del rapporto con più banche e referenti per gli investimenti. Una conferma arriva dall'ultima indagine di Finer Finance Explorer che ha indagato l'effetto Mifid2 a cinque mesi dall'entrata in vigore sull'universo degli Hnwi. Vale a dire, i soggetti che hanno ricchezze finanziarie superiori ai 5 milioni di euro.

Come spiega Nicola Ronchetti, fondatore di Finer, questo target di investitore sa bene che Mifid2 porterà maggior trasparenza nei costi, sono stati adeguatamente informati sia dalla banca (tramite corrispondenza) sia dai loro referenti. L'87% degli intervistati conosce bene Mifid2 contro il 70% circa degli investitori italiani.

Il 67% ha percepito di aver ricevuto più documentazione dalla propria banca ma soprattutto il 92% degli intervistati è consapevole che la Mifid2 porterà a una esplicitazione diretta dei costi. «Questo target nota anche un maggior attivismo della banca e del proprio referente - dettaglia ancora Ronchetti - che però al momento non sembra essersi trasformato in azioni concrete (investimenti o disinvestimenti) rispetto al passato. Ma soprattutto dichiarano abbastanza chiaramente che aspettano la propria banca/il proprio referente al "varco" pronti a cambiare la prima e/o il secondo qualora i risultati ottenuti fossero inferiori alla media del mercato».

Dai dati più interessanti dell'analisi emerge che l'89% degli Hnmi intervistati è pronto a fare un confronto con le banche di riferimento (in media 4) per valutare eventuali differenze di costi e di conseguenza il 67% pronto a cambiare banca/referente qualora i costi fossero superiori a quanto comunicato

Insomma, i costi saranno sotto osservazione: se meritati saranno accettati, altrimenti si cambia. Come spiega l'esperto, ci si trova di fronte a un tipo di cliente più esigente rispetto alla media degli investitori (questi in caso di sorprese negative, lascerebbe il proprio consulente "solo" nel 50% dei casi). Ma anche più intransigente e non disponibile a fare sconti a nessuno se scopre che una delle proprie banche applica costi più alti e per questo sono pronti al confronto.

Rispetto al ricevere una consulenza di valore e al pagarla

il 64% risponde che è giusto che la banca e gli altri referenti vengano remunerati per il lavoro fatto se i risultati ottenuti sono sopra la media di mercato mentre il 19% ritiene che gli intermediari siano remunerati per il lavoro fatto a prescindere dai risultati ottenuti e il 17% ritiene che sia giusto non remunerare banche e altri referenti se i risultati ottenuti sono inferiori al mercato.

«Insomma, quella che si profila per gli intermediari e i gestori di grandi patrimoni è una bella sfida - conclude Ronchetti - ma si aprono anche grandi opportunità per chi non gode di rendite di posizione»

.@lucillaincorvat

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Lucilla Incorvati