Ticino Digital Business .com

Il futuro degli investimenti

di Francesco Maria Mainardis e Andreas Grandi - 28 Agosto 2026 in TI Economy Tempo di lettura:4 minuti di lettura

Operare nel settore finanziario oggi significa confrontarsi con un quadro regolamentare definito in gran parte a livello internazionale: Basilea III ha innalzato i requisiti patrimoniali e di liquidità, l'OCSE ha imposto lo scambio automatico di informazioni fiscali, il GAFI ha rafforzato i controlli antiriciclaggio e la MiFID II ha imposto maggiore trasparenza su costi e conflitti d'interesse.

Questi sviluppi regolamentari internazionali hanno influenzato anche il quadro normativo svizzero, progressivamente ampliatosi con la Legge federale sui servizi finanziari (LSerFi) e con i diversi adeguamenti della disciplina finanziaria, bancaria e antiriciclaggio. Per gli operatori ciò ha significato maggiori oneri di adeguamento e una minore libertà gestionale, ma a fronte di una maggiore protezione degli investitori.

Parallelamente, la sfida posta dalla perdita del segreto bancario nei confronti della clientela estera ha aperto una nuova fase, spingendo la piazza finanziaria svizzera a rinnovare la propria offerta e a individuare nuovi elementi di attrattività. Il settore finanziario elvetico ha così imparato a convivere con vincoli scritti sempre più spesso altrove.

Ora si aggiunge un tassello nuovo, pensato a Bruxelles ma capace di produrre effetti ben oltre i confini dell'Unione: la Retail Investment Strategy (RIS). È la riforma che ridisegna il modo in cui banche, assicurazioni, gestori e reti di consulenza dovranno distribuire e raccomandare fondi, polizze e prodotti d'investimento ai risparmiatori europei.

Il regolatore elvetico ne sta già monitorando l'evoluzione, ma saranno soprattutto gli istituti privati a dover decidere se anticipare il cambiamento e trasformarlo in un vantaggio oppure subirne gli effetti. Il precedente delle banche online, con procedure di apertura conto molto più semplici di quelle tradizionali, mostra quanto possa essere decisivo saper cogliere per tempo un cambiamento di paradigma: chi ha saputo sfruttare le nuove possibilità offerte dalla digitalizzazione ha conquistato nuove quote di mercato, mentre gli operatori più lenti ad adattarsi hanno dovuto inseguire.

Il cuore della riforma RIS riguarda gli incentivi economici: le commissioni che un intermediario può incassare per collocare un prodotto piuttosto che un altro, e che rischiano di orientare la raccomandazione verso il proprio interesse più che verso quello del cliente. È un conflitto che le autorità europee considerano strutturale, e a cui di recente hanno attribuito parte della responsabilità per la scarsa fiducia dei risparmiatori nell'industria finanziaria.

Ricostruire questa fiducia significa favorire una maggiore partecipazione ai mercati dei capitali, aumentando le risorse disponibili per finanziare le imprese e le principali transizioni strategiche — sostenibilità, difesa, digitale e intelligenza artificiale. Ciò significa sostenere l'economia produttiva e quella ripresa tanto attesa, specie in Europa, con effetti positivi sul benessere e sulla qualità della vita della popolazione.

Per correggere questa dinamica, la RIS introduce un cambiamento sostanziale di paradigma: non si limita a rafforzare l'informazione al risparmiatore, ma sposta l'attenzione sulla verifica concreta del valore dello specifico strumento finanziario, ribaltando in sostanza l'onere della prova sull'intermediario.

Quest'ultimo sarà così chiamato a dimostrare che le soluzioni raccomandate siano competitive rispetto alle alternative disponibili sul mercato e che i relativi costi trovino una reale giustificazione nei benefici offerti.

Uno degli strumenti centrali di questo nuovo approccio è il “Value for Money”, da non confondersi con un semplice controllo sul rendimento atteso. Il valore di un prodotto considererà la diversificazione della proposta, la protezione del capitale, l’accesso a strategie determinate, la copertura dei rischi e la qualità dei servizi collegati.

A questi elementi si sommano le attività del distributore, valutabili anche in base alla qualità, all’ampiezza e alla continuità del servizio, al monitoraggio del portafoglio e agli strumenti di analisi messi a disposizione di chi investe. Ogni prodotto retail dovrà superare questo confronto prima ancora di arrivare sulla scrivania del consulente: chi non lo supera resta fuori dal mercato.

Per i consulenti, il rovescio della medaglia è invece positivo: perché significa poter contare su un’offerta già selezionata, con un valore concreto, verificabile e documentabile, invece di doverlo argomentare da solo davanti al cliente.

Accanto al Value for Money, la riforma introduce un regime di consulenza semplificata, nel quale i clienti che vi aderiranno potranno essere certi di vedersi raccomandare solo strumenti non complessi, diversificati ed efficienti sotto il profilo dei costi, coerenti con i propri obiettivi e con la propria situazione finanziaria.

Preferendo questa opzione, l’intermediario potrà ridurre gli oneri operativi della consulenza, in particolare evitando verifiche approfondite su conoscenze, esperienza e composizione del portafoglio, con una conseguente riduzione di tempi e costi della relazione.

Con la normativa RIS cambierà anche la soglia per l’opt-up, la clausola che permette a un cliente privato di essere trattato come investitore professionale: da 500.000 a 250.000 euro di patrimonio, un dimezzamento che amplia l’accesso ai private markets e agli strumenti alternativi a una platea più ampia di risparmiatori (leggasi: democratizzazione dell’accesso ad investimenti tradizionalmente considerati esclusivi, rivolti a una clientela sofisticata e con patrimoni elevati).

Sono previsti cambiamenti anche per i documenti informativi. I KID dei PRIIPs, ovvero le schede cliente che accompagnano fondi comuni, ETF, polizze, prodotti strutturati, certificati e Actively Managed Certificates, spiegando in poche pagine costi, rischi e rendimenti attesi, diventeranno più omogenee tra loro, più facili da confrontare, con le informazioni essenziali percepibili subito invece che confuse da formalità tecniche.

Questi documenti inoltre dovranno essere leggibili tramite algoritmi, il che permetterà ad autorità di vigilanza ed operatori di elaborarli automaticamente, anche con il supporto dell’intelligenza artificiale: una valutazione più neutrale, meno condizionata da chi il prodotto lo vende.

Il risultato di questo cambio di paradigma sarà un investitore retail più protetto e uno standard che difficilmente resterà limitato all’Unione Europea: la direzione presa da Bruxelles è quella che l’intero settore del wealth management internazionale, prima o poi, dovrà seguire. A trarne vantaggio saranno gli intermediari capaci di trasformare i nuovi obblighi in opportunità, offrendo ai propri clienti un valore che da atteso diventa concreto, verificato e documentabile.

Un obiettivo destinato, nel tempo, a tradursi in masse gestite più stabili e in relazioni durature.

di Francesco Maria Mainardis e Andreas Grandi

Articolo online: https://ticinodigitalbusiness.com/il-futuro-degli-investimenti/
Ticino Digital Business - TI Economy | 28 agosto 2026