

# La consulenza che verrà

Le sfide del 2025 tra M&A, intelligenza artificiale, novità normative e di prodotto

di GIUSEPPE G. SANTORSOLA



Giuseppe G. Santorsola  
ggsantorsola@gmail.com

**La direzione  
di Mifid 3 si incrocia  
con il percorso  
della Ris**

Rifletto sul legame tra attività dei consulenti finanziari e scenario macro-micro che si prospetta nel 2025. La sfida dell'**intelligenza artificiale** appare a prima vista quella più globale e disruptive. Probabilmente non è vero, soprattutto nel breve periodo. Tuttavia, l'intero settore della distribuzione investe nell'IA, anche perché la domanda di supporto altamente tecnologico da parte del mercato è consistente e il rischio di intrusione esterna nel campo degli investimenti (produzione e distribuzione) è evidente.

La seconda sfida è legata alla evoluzione normativa in corso. La direzione verso la **Mifid 3** si incrocia con il percorso della **Ris**. I lavori di costruzione dei testi delle direttive sono ancora in corso e si prevede che ciò caratterizzerà il 2025 alla ricerca della auspicata soluzione "omnibus" tra Mifid, Idd, Ucits, Aifmd, Solvency e Priips. Il terzo tema concerne le numerose operazioni di **M&A** che riguardano intermediari che dispongono anche di strutture distributive. Nel caso delle reti, **Mps-Mediobanca** (di più con anche Generali) creerebbe un surplus da gestire, **UniCredit-Bpm** lascerebbe debole il segmento (salvo Banca Aletti), **Bper-Banca Popolare di Sondrio** è coppia che non vede strategica l'offerta fuori sede. Il quarto tema riguarda innovazione di prodotto. **Etf** e **Certificates** presentano innovazioni largamente condivise. Soprattutto i primi, però, non generano ricavi commissionali. Per contro, i prodotti assicurativi alimentano ricavi unitari elevati, mentre i fondi d'investimento debbono difendere attentamente il loro campo fra costi e rendimenti. Resta infine il bisogno di innovazione nella raccolta diretta ove il problema permane da lungo tempo.

 Giuseppe G. Santorsola