



La novità

Quei portafogli più indipendenti

La strada verso l'Albo dei consulenti finanziari indipendenti è ormai spianata. Dalla Consob è arrivato il regolamento che fissa le modalità di nomina dei membri dell'Organismo che accoglierà l'Albo e definisce i requisiti professionali degli iscritti.

«L'Albo, lo attendiamo fiduciosi entro fine anno», dice Cesare Armellini, presidente di Nafop (Associazione nazionale dei professionisti e delle società di consulenza finanziaria indipendente) che ha lottato in prima linea, per dare dignità professionale a chi fornisce consigli d'investimento, senza conflitti d'interesse.

Con il nuovo Albo, che nasce in seguito alla Mifid (direttiva europea che regola i mercati e i servizi finanziari), si crea una nuova figura professionale e si definiscono i confini tra consulenza e collocamento. E, come dice Armellini, garantendo la professionalità degli iscritti che devono sostenere un regolare esame, l'Albo rappresenta un'ulteriore tutela per i risparmiatori.

In pratica cosa cambia? Al consulente indipendente, che può operare come libero professionista o sotto l'etichetta di società (spa o srl), il risparmiato-

re si potrà rivolgere per ottenere indicazioni sulla costruzione del portafoglio, in base ad aspettative e situazione patrimoniale.

Il professionista può aiutare il cliente nell'individuazione dei prodotti più adeguati, con il vantaggio di poter scegliere tra i migliori del mercato. Perché opera senza legami con l'industria. Ecco il primo distinguo con i promotori finanziari. I quali continueranno ad operare sotto il cappello di banche e sim limitando i consigli all'offerta di casa.

Ma la grande differenza, su cui si giocherà il successo della consulenza indipendente, è il costo della prestazione. Al consulente indipendente dovrà essere pagata a parcella. Al pari del notaio e avvocato e non al raggruppamento dei risultati.

Finora il risparmiatore era abituato a non pagare i consigli d'investimento del promotore finanziario che continuerà ad elargirli gratuitamente, se strumentali al collocamento. In questo caso il costo del servizio è compreso nella commissione di gestione dei fondi o delle gestioni.

Ma, se richiesto, anche il promotore finanziario potrà erogare consulenza svincolata dalla vendita. Allora, in questo caso sarà a pagamento.

«L'indipendenza è importante, ma non è la discriminante della buona qualità della consulenza» spiega Gaetano Megale, presidente di Progetica, relatore della UNI ISO 22222:2008. La norma che definisce i criteri qualificanti del servizio di pianificazione finanziaria. «E' Doc — aggiunge Megale — il professionista che sa supportare il consumatore nella realizzazione degli obiettivi di vita, seguendo comportamenti e metodologie indicate nella norma». La Guida per ottenere il bollino blu, è disponibile sul sito www.uni.com.

Tecnicamente una differenza c'è. Il promotore eroga il servizio di consulenza, sotto l'etichetta dell'intermediario. Il consulente si espone in prima persona ed è chiamato al rispetto di alcuni obblighi.

Come, ad esempio mantenere in archivio per alcuni anni la relazione sui consigli elargiti. E, a differenza dei promotori, non potrà fornire la consulenza fuori sede: il contratto dovrà essere firmato in ufficio.



Associazioni
Cesare Armellini
(Nafop)