

I consigli? Per il momento sono pagati a provvigione

Degli oltre 65mila pf italiani quelli attivi sono circa il 60% e solo nel 30% dei casi hanno prodotti multimarca

Sono i primi casi di chi ha rinunciato a provvigioni in funzione alla vendita e al mantenimento di portafogli per istaurare un rapporto diverso in cui le parole d'ordine sono professionalità, fiducia e soprattutto indipendenza assoluta da intermediari. Professionisti che hanno scelto di agire in modo autonomo con il solo obiettivo di consigliare operazioni di investimento sulla base dell'opportunità di mercato e della situazione economica, finanziaria e patrimoniale indicata dal cliente e puntando alla convenienza per lo stesso. Sono tre le caratteristiche fondamentali che il consulente indipendente deve avere — spiega Alessandro Pedone, fondatore di Tekta —: nessuna relazione e coinvolgimento con gli intermediari, nessun limite nella selezione dei prodotti e servizi per i propri clienti, perseguire unicamente l'interesse del cliente nel rispetto della sua propensione al rischio e delle sue disponibilità patrimoniali e finanziarie».

«Non ricevo procure a comprare o a vendere ma è il cliente stesso ad agire con la propria banca — spiega Franco Bulgarini, partner di Skema —, il mio lavoro sta nel guidarlo in una selezione consapevole degli strumenti, in particolare quelli di risparmio gestito, disponibili in Italia, offrendogli strumenti di analisi e confronto, misurabili e il più possibili oggettivi». E se Giampaolo Galiazzo, fondatore di Tiche, si definisce decodificatore per conto del cliente, una persona che assiste l'investitore nei rapporti con vari interlocutori (dalla banca alla società di gestione), da due anni opera anche un network — Consultique di Verona — che si propone di fornire formazione e assistenza a chi vuole muoversi sul mercato come financial planner indipendente.

Lucilla Incorvati

L'attività delle reti nel 2003

Intermediazione lorda e raccolta netta dati disaggregati per società; in milioni di euro; gennaio-novembre 2003

	Tot. interm. lorda	Tot. raccolta netta
Azimut Sim Spa	3.100	655
Banca Bnl Investim. Spa	2.581	181
Banca Euromobiliare Spa	6.224	501
Banca Fideuram Spa	29.544	830
Banca Lombarda Spa	939	258
Banca Primavera Spa (*)	2.217	454
B. Sanpaolo Invest Spa	4.247	129
Credem Spa	1.357	425
Credit Suisse (Italy) Spa	4.223	733
Finanza & Futuro B. Spa	2.937	-133
Fineco Group Spa	15.546	435
Ing. Svil. Invest. Sim Spa	926	301
Rasbank Spa	4.081	481
Xelion Banca Spa	8.695	1.722

(*) I dati si riferiscono al periodo gennaio-settembre 2003

Fonte: Assonetti

In Italia la consulenza finanziaria presenta due volti e corre su due binari paralleli.

Con lo stesso termine, infatti, si indica sia quella liberalizzata nel 1996 (è prevista dall'articolo 1176 del Codice civile) che può svolgere chiunque, sia quella che possono svolgere i promotori finanziari (la cosiddetta consulenza strumentale alla vendita). Questi professionisti, che devono essere iscritti (67.262 quelli iscritti di cui circa il 60-65% quelli attivi) obbligatoriamente ad un albo professionale, possono infatti svolgerla solo se prestata nei confronti della banca o Sim per la quale lavorano o per una società dello stesso gruppo. Le reti di promotori, se in questi anni hanno dimostrato una certa capacità nell'assistere i clienti, certamente più idonea rispetto a quella prestata allo sportello bancario, tuttavia presentano un limite di fondo: sono potenzialmente in conflitto di interesse. I promotori finanziari, essendo agenti con un mandato esclusivo per conto di una società (banca o Sim), collocano solo i prodotti che hanno in portafoglio e vengono retribuiti in funzione degli stessi. È ovvio e naturale, dunque, che in fase di consulenza

si ritrovino a spingere questi prodotti, anche se in tempi recenti il portafoglio si sta allargando secondo una logica multi marca e multi style, finalizzata a soddisfare le esigenze più disparate.

E la recente bozza della direttiva comunitaria, provvedimento che dovrebbe essere licenziato entro l'anno, ribadisce questa linea, riservando la consulenza solo ai soggetti qualificati (imprese di investimento come banche e Sim) e che già svolgono attività di sollecitazione al pubblico risparmio, sempre eventualmente per il tramite dei promotori. Quindi, se, in linea teorica, si tratta di un'attività che dovrebbe essere prestata in modo totalmente indipendente dalla vendita di prodotti finanziari (l'investitore si rivolge a un consulente proprio per essere indirizzato su cosa e dove comprare in modo imparziale), in realtà quando viene consentita ai promotori, seppur con qualche paletto, perde parte di questi connotati. Tuttavia, anche in Italia, si sta allargando la schiera di coloro che, guardando sempre più alle esperienze estere, hanno deciso di puntare alla consulenza indipendente.