

EDUCAZIONE FINANZIARIA

Troppi suggerimenti tra tanta confusione

> PAG. 11



Troppi «suggerimenti» tra tanta confusione

I risparmiatori fanno fatica a distinguere i vari professionisti e servizi

Pagina a cura di **Marcello Frisone**

■ Dai **bancari** ai dipendenti postali, dai (ex) promotori finanziari ai private banker, dai family office alle società di consulenza finanziaria (Scf), dai consulenti persone fisiche indipendenti agli agenti assicurativi, analisti finanziari e commercialisti. Sono tante le figure professionali che tirano per la “giacchetta” le famiglie affinché queste si lascino consigliare nella gestione dei loro denari.

Pochi risparmiatori, però, conoscono la differenza sia dei diversi servizi finanziari sia della stessa consulenza. Infatti, spesso si fa confusione tra consulenza oggettiva e quella strumentale (o incidentale) così come non è chiaro il ruolo tra chi vende prodotti (promotori finanziari, private bankers, brokers, funzionari **banca-**

ri) per conto dei loro intermediari mandanti e chi invece presta esclusivamente il servizio di consulenza indipendente (i consulenti fee-only).

Gli ex promotori (che già da tempo si chiamano «Consulenti abilitati all’offerta fuori sede», dicitura che manterranno nel futuro «Albo unico dei consulenti finanziari») così come i private banker e i family banker sono quasi sempre agenti di commercio monomandatari (peculiarità solo italiana) remunerati a provvigioni e incentivi sulle vendite di prodotti e ser-

vizi offerti dalla **banca** e secondo le “indicazioni” di quest’ultima. Possono svolgere l’attività fuori dalla sede della mandante per cui lavorano.

I consulenti indipendenti (nel futuro «Albo») si chiameranno «Consulenti finanziari autonomi») sono invece coloro che lavorano su mandato del cliente (ente pubblico, impresa, persona fisica) e remunerati esclusivamente con parcella professionale (fee-only) preconcordata.

Non possono accettare alcuna forma di remunerazione o incentivo dagli intermediari.

«Ad aggravare la confusione sul tema della consulenza - protesta Nicola Benini, della società di consulenza indipendente Ifa consulting - ci ha pensato il legislatore che nel costituendo «Albo unico» farà confluire attori della finanza con ruoli e responsabilità molto diverse: in pratica, è come aver confuso i ruoli, entrambi importanti, di medico e farmacista. Inoltre, è sensato che la norma italiana sia stata scritta da un presidente di **banca** e agente assicurativo?».

marcello.frisone@ilssole24ore.com

IL QUESITO DEL LETTORE

IL BALZO DEL TITOLO AS ROMA

«Il mio consulente mi aveva avvertito ma sono rimasto meravigliato lo stesso della volatilità». Questo il quesito (presente con la risposta nelle pagine successive) dal quale prendiamo spunto per approfondire il tema consulenza.



Filo diretto



Dall'ex promotore finanziario al fee-only, ecco chi sceglie su cosa investire



Quale è la differenza tra un consulente abilitato all'offerta fuori sede (l'ex promotore finanziario), il private banker e il family banker?

Nessuna in ambito giuridico ma soltanto di tipo commerciale. Tutte queste figure sono agenti di commercio monomandatari (in futuro si chiameranno «Consulenti finanziari abilitati all'offerta fuori sede») e offrono i servizi alla clientela per conto e secondo le indicazioni della banca mandante.



Qual è la differenza tra consulenza finanziaria oggettiva e quella strumentale?

La prima è tipica del consulente indipendente ed è slegata da ogni forma di remunerazione che non sia l'onorario di incarico. Non è mai finalizzata alla vendita ma alla "diagnostica" del prodotto. La seconda è quella consulenza (detta anche incidentale) finalizzata a spiegare le caratteristiche di un servizio che il consulente intende vendere e il quale può essere influenzato da conflitti di interesse (il consulente è remunerato proprio in conseguenza della riuscita vendita).



Quali sono le criticità che possono generare conflitti di interesse nei servizi di consulenza?

Il rischio maggiore è proprio nel rapporto promotore-cliente e, non a caso, i regolamenti Consob disciplinano la gestione di questi conflitti. Il rischio però è eliminabile soltanto dal corretto comportamento deontologico (quello formalmente corretto non sempre è sufficiente) di chi colloca o promuove. Le banche, infatti, propongono incentivi su prodotti che non sempre sono adeguati ai rischi dichiarati "sopportabili" dal cliente.

TUTTE LE SIGLE CHE BISOGNA CONOSCERE

Fee-only

Le uniche somme che i consulenti indipendenti ricevono dal cliente sono le parcelle dovute per la consulenza prestata (da qui il nome di consulenti fee-only). I consulenti indipendenti non legano le parcelle necessariamente ai volumi ma piuttosto (come per tutte le attività professionali) alla complessità e ai tempi attesi per espletare il lavoro.

Oneri

La consulenza finanziaria ha profili commissionali correlati al rischio degli investimenti e al patrimonio: oneri elevati non si giustificano per un profilo di rischio prudente. Inoltre, tra oneri di consulenza e commissioni di gestione, bisogna fare attenzione alle duplicazioni delle voci di costo. La direttiva europea Mifid ha come obiettivo quello di spacchettare (e ridurre) i costi, non di moltiplicarli.

Albo unico

Il futuro «Albo unico dei consulenti finanziari» ospiterà sotto lo stesso tetto - ma in tre sezioni distinte - i «Consulenti finanziari abilitati all'offerta fuori sede» (gli attuali promotori finanziari), i «Consulenti finanziari autonomi» (cioè i consulenti indipendenti fee-only) e le Società di consulenza finanziaria (Scf che si differenziano dai consulenti indipendenti per l'organizzazione societaria e quindi per le dotazioni di risorse tecnico e umane come per esempio uffici studi, soluzioni e dotazioni di ingegneria finanziaria, banche dati che difficilmente sono disponibili per il singolo professionista).

Robo-advisor

Sono piattaforme automatizzate che offrono la consulenza finanziaria a costi contenuti, senza richiedere importi minimi d'investimento. Sono "professionisti virtuali" che, dopo un percorso on-line di profilatura del cliente, lo aiutano ad allocare i risparmi con piani di investimento più o meno personalizzati. I robo-advisor sono il frutto del processo di digitalizzazione del settore finanziario e rappresentano una novità che non va sopravvalutata ma neanche sottovalutata. Bene più concorrenza ma sempre nel rispetto della tutela dell'investitore: per questo meglio evitare piattaforme di robo-advisor che non si identifichino con soggetti già riconosciuti e sottoposti a vigilanza.