

# ASSOCONSULENZA

Fondata a Milano il 16 Dicembre A.D. 1996 e presente dal 2006 sull'Annuario ABI  
Prima ed Unica Associazione di Categoria Riconosciuta ed Accreditata Istituzionalmente in Italia



## CONFLITTO DI INTERESSE

Non volendo soffermarsi volutamente sulla preparazione finanziaria di promotori ed agenti, si puo' affermare che il collocamento avviene in conflitto di interesse, in quanto questi soggetti "consigliano" prodotti dai quali direttamente ricavano una remunerazione: naturalmente saranno spinti a collocare il prodotto su cui percepiscono la remunerazione maggiore, il tutto a danno degli ignari Risparmiatori.

Con l'entrata in vigore della MIFID (Markets in Financial Instruments Directive ) si e' moltiplicato il numero di soggetti che offrono consulenza in materia di investimenti: in realta' molti soggetti utilizzano il termine "consulenza" per mascherare una vendita (concetti ben diversi tra loro).

Come puo' un "consulente" che colloca i prodotti della Banca X dichiararsi indipendente se le provvigioni che incassa gli sono retrocesse proprio dalla stessa banca?

Esiste un'asimmetria informativa tra chi colloca i prodotti e chi li acquista: chi acquista, spesso non avendo adeguate conoscenze finanziarie, "si fida" di chi vende, pensando che questi stia facendo il proprio interesse, non è proprio così, in quanto il massimo che un soggetto collocatore puo' fare e' mediare tra gli interessi del cliente e i propri o dell'intermediario che direttamente lo remunera, ma mai riuscirà a fare solo l'interesse del cliente, cio' e' in conflitto con il suo status di promotore o agente.

Anche i risparmiatori possono impiegare i loro capitali su strumenti efficienti, questi strumenti sono sul mercato finanziario e a disposizione di tutti. Ovviamente le banche, SIM, compagnie assicurative non avranno interesse a venderli ,un esempio potrebbe essere l' acquisto in una filiale di Unicredit un'obbligazione di Banca Intesa al giusto prezzo , perche' su quei prodotti non c'e' margine per chi vende, anzi diranno che sono prodotti molto rischiosi assolutamente da non acquistare.

## RISCHIO & RENDIMENTO & COSTI

I "contenitori" venduti dagli intermediari, avendo al loro interno azioni, obbligazioni, etf ecc, rifletteranno il profilo di rischio /rendimento che e' insito in quegli strumenti, (non e' detto che sia lo stesso dell'investitore), anzi molto spesso il risparmiatore si ritrova ad avere non solo prodotti che non ha richiesto, ma anche prodotti con rapporto rischio / rendimento non adeguato.

Naturalmente la "scatola" ha un costo, niente e' gratis, che viene pagato dall'acquirente, e retrocesso al venditore. A parita' di altre condizioni, tanto più alto e' il costo pagato, tanto piu basso sara' il rendimento netto dell'investimento in questione.

Le analisi dell'ufficio studi di Mediobanca evidenziano ogni anno le inefficienze del Risparmio Gestito (il 90% dei Fondi Comuni di investimento e' sotto il benchmark di riferimento) facendo luce proprio sui costi troppo alti che gli investitori pagano per avere prodotti scadenti e/o non richiesti.