



### **REQUISITI OBBLIGATORI PER I CONSULENTI INDIPENDENTI**

Il 14 gennaio 2009 è entrato in vigore il decreto 206 che regola i requisiti di professionalità, di indipendenza e patrimoniali per iscriversi all'albo dei consulenti finanziari.

E' così diventata legge un'attività che arricchisce in modo concreto e sostanziale il panorama dei soggetti abilitati a offrire servizi in materia finanziaria ai risparmiatori italiani.

D'ora in avanti a fianco dei dipendenti delle banche, dei promotorifinanziari iscritti all'albo, anche i consulenti finanziari potranno operare con regole certe e caratterizzanti. L'elemento che più chiaramente emerge dalla normativa è che i consulenti finanziari potranno svolgere le loro attività solo rispettando il fondamentale requisito dell'indipendenza, che si traduce nel fatto che questi soggetti non potranno percepire nessun compenso o beneficio da soggetti diversi dal cliente.

Come si può facilmente comprendere siamo di fronte a una rivoluzione in quanto per anni il sistema della distribuzione dei servizi finanziari si è orientato verso prodotti senza costi apparenti per il cliente, ma con costi di uscita, commissioni nascoste, management fee e performance fee che il cliente non vedeva perché incluse nei valori delle quote o nelle pieghe dei vari strumenti finanziari. Pochi operatori hanno preso la via del fee-only, e spesso alcune retrocessioni o benefici potevano continuare a essere trasferiti dalle società produttrici. Oggi tutto ciò non sarà più possibile, rischio la radiazione dall'albo.

Per i singoli promotori finanziari è una rinuncia non da poco e certamente li mette di fronte a una scelta molto delicata. Infatti, tutti i promotori oggi possono disporre di centinaia di prodotti e, anche se in parte condizionati dalle reti di appartenenza, possono offrire un servizio di selezione di prodotti di prima qualità, una valida assistenza con l'aiuto concreto delle strutture di sede che tolgono al promotore molte responsabilità. Poi bisogna vedere come reagiranno i clienti i quali hanno notevoli garanzie per i servizi offerti da reti che appartengono a gruppi bancari e che la legge responsabilizza a favore del cliente, con coperture patrimoniali e la responsabilità oggettiva sull'operato del promotore.

E' vero anche che il consulente indipendente sarà obbligato a fornire garanzie attraverso la sottoscrizione di un'apposita polizza assicurativa, ma è certo che i

marginari di manovra di un consulente indipendente sono maggiori, i controlli esterni minori e aumentano così i rischi di malversazioni.

Per i clienti il fatto di ricevere una consulenza priva di conflitti di interesse può certamente essere positivo, ma la loro aspettativa sarà crescente in quanto il consulente dovrà conquistare la fiducia del cliente per poter essere pagato con regolarità e tale fiducia potrà essere mantenuta solo se il valore aggiunto dell'attività di consulenza sarà valida e come tale percepita. Tutto ciò è molto difficile, soprattutto in periodi di alta volatilità ed elevata incertezza come quelli che viviamo.

Quando il mercato è positivo e i rendimenti sono buoni la relazione col cliente non è problematica, in caso contrario la percezione del servizio offerto presenta delle indubbie difficoltà e la perdita del cliente può essere un grave danno per il consulente. Varie idee si stanno concretizzando per rendere più percepibile il valore aggiunto del servizio offerto.

Va in questa direzione l'iniziativa di una SIM che consente al promotore finanziario di retrocedere al cliente tutte le commissioni di management percepite dalla SIM stessa dalle diverse case di gestione per i prodotti collocati e di applicare una commissione di consulenza.

Ciò permette al cliente di pagare meno e al promotore finanziario di offrire un servizio senza alcun condizionamento. La scelta per i promotori che vogliono diventare consulenti senza dover sostenere la prova di ammissione al nuovo albo ha però un limite temporale: il 1° novembre 2009.

Entro tale data i promotori possono iscriversi all'albo dei consulenti automaticamente se sono stati attivi negli ultimi anni, dandone prova e dimettendosi dalle società; una scelta difficile.

Lo stesso discorso vale per i dipendenti bancari, quadri direttivi addetti ai servizi di investimento, che potranno iscriversi direttamente all'albo, ma anche loro ovviamente dovranno dimettersi.

Di fatto promotori finanziari e dipendenti bancari dovranno interrompere ogni relazione precedentemente intrattenuta con intermediari, anche tramite legami familiari, e anche in attività di intermediazione assicurativa; in definitiva chi vuole essere indipendente dovrà essere veramente tale.

Il legislatore è stato molto chiaro e nell'applicazione della MiFID è stato molto rigoroso, in quanto la normativa europea parlava di consulenti finanziari, ma la legge approvata parla di consulenti indipendenti e la regola dell'indipendenza passa per il divieto di ricevere commissioni, se non dal cliente.

Chi vorrà fare seriamente questa attività ha oggi tutti gli strumenti normativi per farlo, costruendo un futuro certo e appagante da un punto di vista professionale, certamente riconosciuto da un punto di vista sociale.

Nasceranno corsi di laurea, momenti formativi, si svilupperà finalmente l'attività di family office in modo più moderno e regolamentato.

Chi invece continuerà a fare consulenza all'interno delle reti di promotori o nelle banche non potrà che essere stimolato nel fornire un servizio sempre più di qualità per non sfigurare e non perdere clienti a favore dei nuovi consulenti.

Le società di gestione e gli emittenti di prodotti non potranno che essere felici di questa competizione al rialzo in cui il miglior servizio verrà sempre più proposto alla clientela in una logica di maggior efficienza.

Alla fine come sempre solamente i migliori sopravviveranno.