

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



IL CONSULENTE DI INVESTIMENTO E LE RETI DI PROMOTORI FINANZIARI

In attesa del via libera all'Organismo per la tenuta dell'albo dei consulenti indipendenti, nell'ultimo periodo è cresciuto in maniera esponenziale l'appeal della nuova professione. Non a caso negli ultimi giorni sono state autorizzate a operare da Consob ben quattro nuove di SIM di consulenza: Ruffo & Partners SIM, Financial Innovations SIM Four Partners Advisory SIM e Global Wealth Advisory SIM.

Ma in tale situazione di mercato come si stanno attrezzando le reti di promozione tradizionali per dare il benvenuto a questi nuovi protagonisti? Secondo Antonello Piancastelli, responsabile rete di Banca Fideuram "finalmente con l'introduzione della MiFID Banca Fideuram vede riconosciuto e regolamentato il servizio di "Consulenza" che da sempre offre ai propri clienti. Riteniamo che i nostri Private Banker siano gli attori sul mercato meglio posizionati in termini di requisiti di professionalità, onorabilità e indipendenza oltre che dei necessari requisiti patrimoniali". Il manager non vede, dunque, la consulenza

indipendente come una minaccia bensì come un'opportunità per aumentare "la qualità di sistema e tutelare maggiormente il cliente distinguendo e facendo chiarezza su chi offre un servizio di consulenza caratterizzato da una elevata integrità e competenza professionale, come noi ci sforziamo da sempre di fare".

Per quanto riguarda MPS Banca Personale, Mario Incrocci, responsabile nazionale della rete, è convinto che un bravo promotore che operi in assenza di conflitto di interessi nel collocamento sia in grado di offrire un servizio molto vicino alla consulenza "indipendente". In ogni caso sul tema della consulenza, MPS ha inteso dare al mercato un segnale forte: attraverso l'innovativa piattaforma Personal Advice. "I nostri promotori – sottolinea Incrocci - potranno offrire a breve "raccomandazioni di investimento" anche su portafogli detenuti presso terzi e negoziare con il cliente una "parcella" per tale attività. Ciò permetterà di offrire al cliente interessato un servizio analogo a quello di un "consulente indipendente".

Mentre Stefano Bisi, responsabile promozione finanziaria del gruppo CREDEM Credito Emiliano ritiene la consulenza a pagamento uno strumento in più a disposizione dei promotori finanziari ed ha in previsione l'introduzione a breve di tale servizio, come già stanno progettando sia Finanza & Futuro oltre che Banca Sara PFS, Finecobank crede che sull'avvio di questa professione non ci sia ancora chiarezza.

Infine Pietro Giuliani, presidente di tutte le società operative appartenenti al gruppo Azimut, sottolinea che la sua società è indipendente da sempre "e può offrire a tutti i promotori che vogliono svolgere la professione in assenza di conflitti di interesse il luogo migliore dove operare, con prodotti, strumenti e un brand di assoluta qualità".