



IL RUOLO DEL CONSULENTE DI INVESTIMENTO

Il decreto per la nascita dell'albo dei consulenti è arrivato. In ritardo rispetto a quanto stabilito dalla MiFID, ma è finalmente stato emanato. Dall'entrata in vigore della direttiva europea (1° novembre 2007) a oggi sono state autorizzate circa 15 nuove SIM di sola consulenza finanziaria. Molte delle quali con la seguente limitazione: "senza detenzione, neanche temporanea, delle disponibilità liquide e degli strumenti finanziari della clientela".

Tutto questo lascia presagire che il consulente di investimento indipendente possa svolgere nel tempo un ruolo importante nel sistema italiano. Certo, non sarà facile, anche perché questo non è il periodo migliore per dare vita a iniziative nuove. Ma è anche vero che se si intraprende questa nuova professione con serietà e chiarezza questo potrebbe trasformarsi invece il momento ideale per distinguersi e per emergere.

Esiste ancora un folto numero di persone che non crede che la consulenza finanziaria indipendente, o la consulenza finanziaria "non appartenente" ai grandi gruppi bancari, possa esistere. Il sistema è, rimane e sarà sempre dominato dalle banche.

Nessuno crede oggi che il mondo dei consulenti possa stravolgere gli equilibri dell'industria. Il risparmio gestito italiano è dominato dai grandi gruppi e tale rimarrà, dal momento che non ci sono ad oggi delle iniziative che lasciano presagire uno scenario diverso. Ciò non toglie che i consulenti di investimento hanno oggi la possibilità di ritagliarsi una nicchia importante in questo settore e guadagnare, in termini di clientela, una quota di mercato significativa.

Quando i promotori finanziari hanno fatto il loro debutto nel mercato italiano sono stati subito etichettati come "venditori porta a porta", e molti non credevano nel successo di questa professione. Oggi 4.000.000 di famiglie hanno scelto questa categoria professionale per gestire i propri risparmi. Una cifra importante, che non minaccia la leadership delle banche, ma che comunque fa emergere l'importante lavoro svolto dalla categoria in questi trent'anni di attività.

Oggi stanno emergendo dal buio i consulenti di investimento. Una Legge istituzionalizza una professione che molti dichiarano di svolgere. L'istituzionalizzazione di una professione è il primo passo importante da compiere se si vuole ambire a un ruolo di primo piano all'interno dell'industria. Dopo saranno i singoli professionisti a rendere la consulenza agli investimenti protagonista (o meno). Ma di certo, pensare che questa professione possa almeno cambiare gli equilibri del settore, e magari raggiungere in 20/30 anni gli stessi numeri dei promotori finanziari di oggi, sia sinonimo di "farsi delle illusioni".

La crisi del risparmio gestito rivela che l'industria ha perso la direzione. E' questo il momento per proporre nuove soluzioni, nuovi servizi, nuovi protagonisti, nuove professioni. Alla base, comunque, ci deve essere sempre e comunque la serietà e la chiarezza e l'onestà verso la clientela. Ma questo, in ogni caso è un monito che vale per tutte le categorie

professionali e non solo per i promotori finanziari. Anche perché se davvero i promotori finanziari non sono onesti, come qualcuno sostiene, vuol dire che 4.000.000 di famiglie italiane non sanno riconoscere una persona onesta da un ciarlatano qualunque. Se così fosse ci si troverebbe di fronte a un problema decisamente molto, troppo, grave.