

Normativa

Scocca l'ora del «tied agent»

La consulenza strumentale

■ È quella svolta dai promotori finanziari iscritti all'albo professionale nei confronti della banca o Sim per la quale lavorano o per una società dello stesso gruppo. È definita «strumentale» in quanto diretta alla vendita. I promotori finanziari sono soggetti in potenziale conflitto di interesse, poiché operano come agenti con un mandato esclusivo per conto di una società (banca o Sim), collocano i prodotti che hanno in portafoglio e vengono retribuiti in funzione degli ordini raccolti.

La consulenza indipendente

■ È stata liberalizzata nel 1996 in attuazione della direttiva 93/22/Cee e in base all'articolo 1176 del Codice civile può essere svolta da qualsiasi soggetto senza limiti o autorizzazioni. È definita «indipendente» in quanto il suo esercizio avviene da parte di soggetti non coinvolti nel processo di vendita. La situazione cambierà con l'attuazione della recente direttiva 2004/39/Ce.

Le nuove norme sui promotori

■ La direttiva 2004/39/Ce va recepita nella legislazione italiana entro aprile 2006. All'articolo 4, comma 25, della direttiva è regolato il «tied agent», una figura che corrisponde al promotore finanziario dell'ordinamento italiano e può procurare clienti, ricevere ordini e trasmetterli, collocare strumenti finanziari e prestare consulenza rispetto agli strumenti e servizi finanziari proposti da banche e Sim. L'agente dovrà rendere esplicito al cliente la propria situazione di conflitto di interessi. Banche e Sim saranno tenute a vigilare l'attività svolta dai propri agenti e la normativa nazionale potrà inasprire le regole comunitarie.

Le nuove norme sui consulenti

■ La nuova normativa comunitaria segna un ritorno alla disciplina della legge 1/1991, vigente in Italia prima della liberalizzazione del 1996. In base all'articolo 6, comma 3, della nuova direttiva, i consulenti indipendenti dovranno essere autorizzati secondo requisiti patrimoniali e professionali e non potranno