

NUOVE ESIGENZE / *La difesa dei clienti*

Nel nostro Paese la consulenza indipendente è ancora poco nota ma le norme Ue possono favorirla

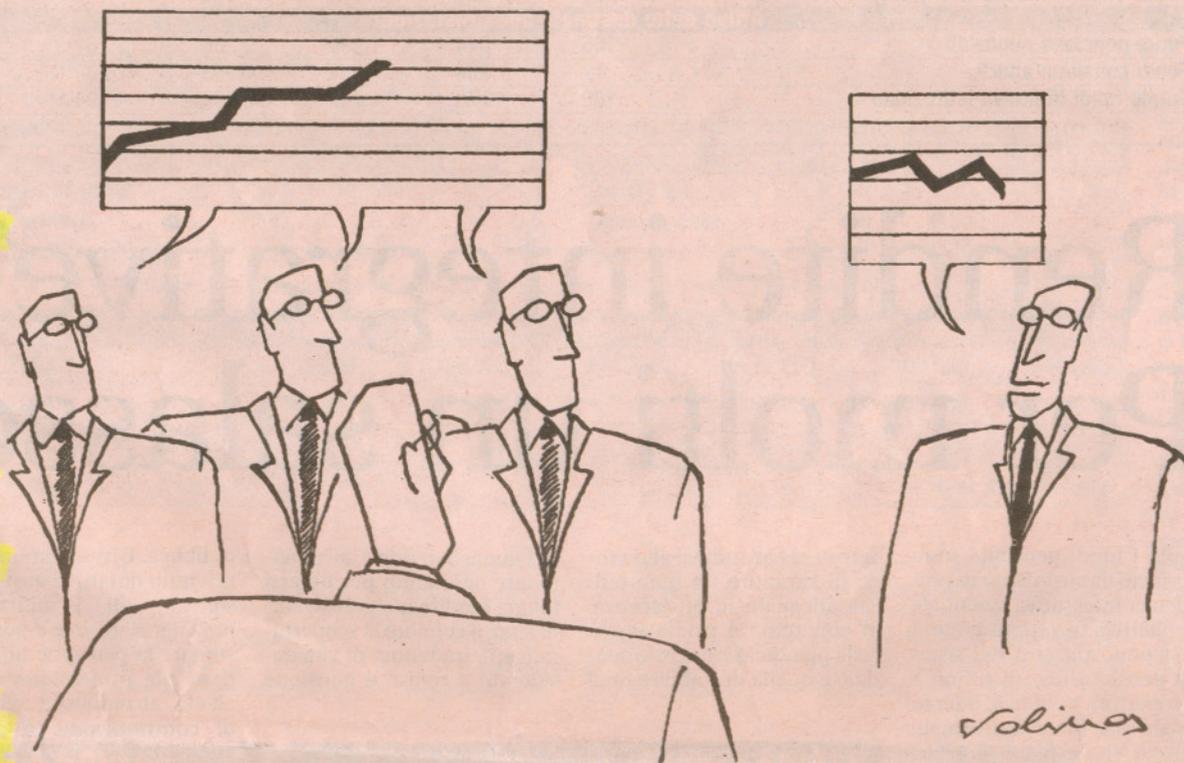
Gli investitori chiedono consigli disinteressati

I consulenti sono tanti, ma pochi sono davvero indipendenti. E per gli investitori spesso è difficile distinguere. In Italia con il termine "consulenza" si indicano due fenomeni diversi.

Il più diffuso è la consulenza strumentale, esercitata dai promotori finanziari legati a banche e Sim da un vincolo di mandato e finalizzata alla vendita di prodotti finanziari. Quello meno diffuso, invece, è la consulenza indipendente, esercitata da soggetti non collegati ai grandi gruppi, che si limitano a consigliare al cliente l'acquisto del prodotto ritenuto migliore. Di fatto, a occuparsi di consulenza indipendente sono poche realtà, per lo più limitate a patrimoni di notevole entità.

La ragione è legata alla struttura del mercato. Nei Paesi anglosassoni la vendita è in mano a una rete di figure indipendenti che, scevra dalla politica di prodotto proprio, orienta gli acquisti dei clienti in base alle loro esigenze. In Inghilterra la scelta di un fondo sulla base della performance è effettuata da due risparmiatori su tre, e negli Usa la percentuale è il 97%; in Italia questa scelta viene fatta solo da un risparmiatore su tre, e c'è un'ampia offerta da parte dei grandi, che fabbricano i fondi e li vendono.

Su questo scenario si innesta l'esperienza di Independent private bankers (Ipb), una Sim che alla consulenza strumentale affianca la con-



ziari che insieme a quattro colleghi ha fondato nel 1999 Benchmark & Style, società specializzata nel rating dei 6.900 fondi distribuiti in Ita-

delle nuove norme? «L'investitore medio non sa proprio che esiste l'opzione della consulenza indipendente — afferma Pedone —. La direttiva europea creerà una nuova

non è mai stata proposta una consulenza indipendente, perché la rete bancaria non è in grado di offrirla, in quanto i promotori finanziari sono generalmente monomandatari».

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