

Discutiamo di Promotori Finanziari

di Alessandro Pedone

<http://investire.aduc>.

Riceviamo una lettera da un promotore finanziario di "Finanza & Futuro Banca" che ci da' lo spunto per aprire un discorso molto interessante circa il rapporto fra promotori finanziari e clienti. Nella sostanza questo promotore ci dice *"ognuno faccia il proprio mestiere, L'Aduc la difesa dei consumatori, i Promotori Finanziari la pianificazione finanziaria ed una corretta ASSET ALLOCATION"*

Per prima cosa ringraziamo per aver posto il problema ma noi crediamo che, salvo rarissime eccezioni, **i promotori finanziari non siano nelle condizioni oggettive per fare una corretta pianificazione finanziaria ai propri clienti e tanto meno lo sono gli impiegati bancari.** Nella maggioranza dei casi non sono in grado di fare un'asset allocation corretta e neppure una semplice consulenza finanziaria.

La ragione di fondo è che i promotori finanziari sono in **conflitto di interessi con i propri clienti.** La consulenza che possono prestare è solo strumentale all'attività di vendita di prodotti finanziari. Giuridicamente, nella quasi totalità dei casi, sono degli agenti di commercio che percepiscono commissioni in base alla vendita dei prodotti della banca che li paga. Come può un figura del genere fare realmente una consulenza oggettiva? Sarebbe come chiedere al rappresentante di una casa farmaceutica (i famosi informatori scientifici) di fare delle diagnosi al posto dei medici.

Ma c'è di più. I promotori finanziari, mediamente, hanno una **cultura finanziaria scarsissima.** L'esame di Stato che devono superare per l'ammissione all'albo dei promotori verte principalmente su aspetti giuridici e non rivolti ai concetti di pianificazione finanziaria.

Le banche non hanno interesse a professionalizzare realmente i loro promotori finanziari poichè un vero consulente diminuisce notevolmente i costi di gestione dei portafogli dei clienti e questo va contro la banca stessa.

In sostanza noi crediamo che i promotori finanziari non possono fare una vera pianificazione finanziaria ai propri clienti, sia perchè sono in conflitto di interessi (e spesso i loro clienti lo sanno e non comunicano neppure tutte le informazioni che sarebbero necessarie) e secondo perchè tecnicamente non sono preparati per farlo.

Ovviamente questo discorso non è valido per tutti i promotori ma nella maggioranza dei casi è così. Noi affermiamo che è sbagliato tutto il sistema finanziario italiano e che **per avere una reale consulenza finanziaria nell'esclusivo interesse dei clienti, i consulenti devono essere liberi professionisti esattamente come i commercialisti, i medici o gli avvocati senza nessun rapporto con gli intermediari finanziari e pagati direttamente dai clienti.** Questo consentirebbe ai clienti di risparmiare moltissimi soldi in inutili commissioni ed in prodotti-spazzatura come le obbligazioni strutturate o i fondi di fondi e ciò che più conta, potranno avere un portafoglio finanziario corrispondente alle loro esigenze e non a quelle delle banche!