

PROMOTORI

Parte la rivoluzione degli «indipendenti» L'ok arriva dalla Ue

Manara (Ipb Sim): «Questa direttiva normalizzerà il settore. Ma l'investitore italiano deve cambiare»

FRANCO CANEVESIO

Ora la chiamano la «rivoluzione degli indipendenti». Per anni oggetto degli attacchi degli investitori, che li accusavano di essere solo degli «agenti monomandatari» al servizio delle banche dalle quali venivano pagati, adesso i promotori finanziari hanno l'occasione per rialzare la testa: la direttiva Ue numero 39 del 21 aprile 2004 garantisce loro, a livello continentale, il ruolo di «consulenti». Pagati a parcella per le varie attività e sganciati, se vogliono, dalla grande mamma, la banca. In realtà, in Italia, l'attività di consulenza è già stata sancita da un parere della Consob del 2001. Con cui veniva anche stabilito che i promotori possono farsi pagare a parte il servizio di consulenza, una remunerazione in aggiunta a quella ottenuta dalla vendita dei prodotti. Ora anche la Ue dà il suo placet e regola il settore. Con la creazione di tre figure professionali distinte: il Tied agent, che lavora come consulente all'interno di un istituto bancario; il consulente indipendente, che può lavorare per una sim o aprire uno studio in proprio. Tutto a posto, allora? Al tempo. La direttiva non è stata ancora recepita all'interno dei Paesi membri, che hanno tempo per decidere fino

di una grande rete e ora partner di Ipb, una delle nuove sim indipendenti italiane. «Il consulente è veramente indipendente quando viene pagato a parcella dal cliente e non dalla società di cui fa parte. Prescindendo dai prodotti che vende e senza condizionamenti per gli investimenti che consiglia. Punto».

La direttiva Ue cambierà il panorama?
 Se non altro la consulenza avrà più autonomia e sarà svolta solo da professionisti autorizzati e controllati.

La figura del Tied agent assomiglia tanto a quella del vecchio promotore.

Un po' è così, anche se qui si parla di consulente. Comunque questo è già un passo avanti. D'altronde è anche vero che, in Italia, il mercato dei fondi è controllato soprattutto dalle banche (vedi tabella a fianco, ndr) e molti professionisti amano stare dentro i gruppi bancari.

Che cosa pensa del conflitto d'interessi di cui si discute da tanto tempo?

Credo sia difficilmente conciliabile. È anche una questione di cultura. Da noi, per esempio, è la clientela più agiata quella che sente il bisogno di avere accanto a sé un consulente indipendente. Il pubblico retail preferisce affidarsi al promotore finanziario della banca dove ha il conto.

E questo cosa comporta?

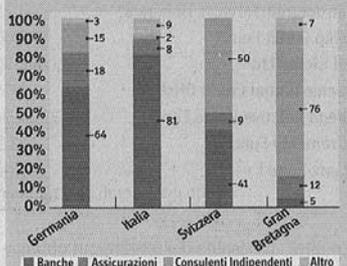
Che i grandi gruppi bancari allettano i promotori con ingaggi importanti.

Che cosa c'è di strano?

Non ho mai visto uno studio professionale pagare una buona entrata a un avvocato o un commercialista per iniziare un rapporto di lavoro. Nel caso è naturale che chi offre un premio di ingaggio pretenda di condizionare l'attività del neo assunto.

Chi gestisce i fondi in Europa

Dati aggiornati a fine 2003 - Fonte: Feri



ad aprile 2006. Ma per i pessimisti il modello anglosassone, quello dell'*independent financial advisor* che gestisce il patrimonio in cambio di una parcella, è ancora lontano. Per i più critici, in Italia le sim veramente indipendenti si contano sulle dita di una mano. Dice Paolo Manara: «Una cosa alla volta. Intanto la situazione è già cambiata: negli ultimi due anni è aumentato massicciamente il numero dei consulenti che si sono staccati dalle banche. Poi, c'è il problema dell'indipendenza. Che, però, è data dalla parcella, non dall'appartenenza». Paolo Manara, è un ex promotore finanziario