

Mifid Arrivano i professionisti del consiglio disinteressato. Il ruolo dei promotori

# Risparmio L'indipendenza in cerca di un nuovo Albo

Progetto atteso per fine anno: quali vantaggi per i piccoli investitori?

DI PATRIZIA PULIAFITO

**L'**Albo del consulente indipendente è più vicino alla meta. E' già al lavoro un tavolo promosso dalla Consob, dove siedono anche i numeri uno delle due associazioni di categoria — Nafop e Assolfinanze — per definire un progetto di fattibilità dell'organismo deputato alla tenuta del nuovo Ordine professionale. «Con il nuovo Albo — spiega Cesare Armellini, presidente Nafop — si vuole regolamentare l'attività di consulenza, nell'interesse dell'investitore». Oggi, infatti, chiunque ritenga di conoscere i mercati finanziari, si sente le-

gittimato a dare consigli, ma senza alcuna garanzia per il risparmiatore. Domani, le figure professionali riconosciute e responsabili in solido, se i consigli dati dovessero risultare non adeguati al profilo, saranno il promotore e il consulente indipendente.

## Compiti

«Noi — afferma Elio Conti Nibali, presidente Anasif (Associazione dei promotori finanziari) — essendo gli unici professionisti a poter intermediare e prestare consulenza, continueremo ad offrire entrambi i servizi. Il promotore che continuerà a svolgere la sua attività set-

to l'ombrello di banche e sim, avrà comunque l'obbligo — come previsto nella direttiva europea, Mifid — di individuare il profilo del cliente, prima di consigliargli anche un solo prodotto. In questo caso il cliente non dovrà pagare nulla, perché il promotore sarà remunerato con una commissione sul prodotto collocato. Un compenso a parcella gli sarà riconosciuto in caso di servizio di consulenza personalizzata sul patrimonio complessivo del cliente.

Il consulente indipendente, invece, è sempre pagato a parcella, trattandosi di libero professionista, senza vincoli con banche e sim. «Valutate la si-

tuzione patrimoniale e finanziaria del cliente — spiega Armellini — e dopo aver individuato obiettivi ed aspettative, il consulente redigerà una pianificazione, con l'indicazione dei migliori asset, senza conflitti d'interesse». I prodotti saranno acquistati direttamente dal cliente, perché il consulente indipendente non può intermediare. «Volevo, però, — prosegue Armellini — il consulente può anche assistere il cliente in modo continuativo con un'attività di monitoraggio dell'investimento».

Quanto costerà la consulenza? «Dipenderà dalla complessità della pianificazione», ag-



**Anasif** Elio Conti Nibali, leader dei promotori finanziari



**Nafop** Cesare Armellini guida una delle associazioni dei consulenti indipendenti

giunge Armellini. Ma non si sa ancora se il compenso dipenderà dal numero di ore di lavoro del consulente o se sarà applicata una percentuale sull'entità dell'investimento.

## Offerta

Come fanno gli intermediari che hanno già avviato il servizio per portafogli sostanziosi (100-150 mila euro), Banca Fideuram applica una commissione addebitata trimestralmente, che va dallo 0,1 all'1% annuo, calcolata in modo inversamente proporzionale all'entità del patrimonio detenuto presso la banca. Nel prezzo del servizio, battezzato «Sei», che

prevede tutte le fasi classiche della pianificazione finanziaria oltre al monitoraggio del patrimonio del cliente presso altri istituti. Finco Bank, per un servizio simile, applica una commissione che va dallo 0,55% all'1,90% sull'investito, in base agli obiettivi. Al cliente vengono retrocesse le commissioni sui prodotti collocati. Chi vuole saperne di più può rivolgersi agli studi degli associati Nafop che dal 16 al 24 ottobre sono a disposizione per illustrare gratuitamente i vantaggi del servizio. Nomi e indirizzi sul sito [www.settimanasadellinvestitore.it](http://www.settimanasadellinvestitore.it).