

I consulenti indipendenti piacciono agli investitori Ecco l'albo che li certifica



IL CASO

Aumenta il numero dei consulenti finanziari indipendenti fee-only iscritti al nuovo Albo, vale a dire i consulenti per gli investimenti che offrono il proprio servizio in cambio di una parcella, proprio come molti altri professionisti di altri settori. Stando ai dati Nafop, l'Associazione di riferimento di questa particolare categoria, oggi se ne contano oltre 230 e la previsione è di raggiunge-

re quota 250 entro fine anno. Si tratta di professionisti (o società) che vengono remunerati soltanto dal proprio cliente e non possono, per legge ed eticamente, ricevere alcun compenso da nessun intermediario come, per esempio, banche, Sgr, Sim o Compagnie assicurative. Non svolgono alcuna attività di vendita, non hanno alcun rapporto con chi vende prodotti finanziari ma prestano esclusivamente consulenza e assistenza ai loro clienti per la corretta pianificazione del loro patrimonio. Dal dicem-

bre scorso questo tipo di attività ha assunto un maggior rilievo grazie alla costituzione dell'atteso Albo di categoria che raccoglie e «certifica» questo tipo di figura.

«E' un importante passo in avanti per i risparmiatori che adesso avranno un'alternativa in più al promotore finanziario e al consulente d'investimento della banca o delle Poste» spiega Giuseppe Romano, il direttore dell'ufficio studi e ricerche di Consultique.

In materia di investimenti occorre sempre tenere gli occhi bene aperti. Affidare i propri risparmi a un professionista non legato a una grande istituzione bancaria molte volte fa nascere qualche timore. «In realtà - spiega Romano - I consulenti indipendenti, non toccano mai i soldi della clientela, Questi rimangono sempre depositati nella banca di fiducia del cliente. E le operazioni consigliate vengono eseguite dal cliente stesso, supportato dal professionista indipendente».

I consulenti, svolgono analisi approfondite sugli investimenti esistenti e predispongono le strategie di investimento più adeguate per il raggiungimento del corretto livello di rischio e della protezione adeguata del patrimonio. In sintesi sono liberi dal conflitto di interesse, tipico degli operatori tradizionali, che sono legati alla banca o rete di vendita (Sim) cui appartengono e devono mediare gli interessi del cliente con gli interessi dei propri datori di lavoro. Il sito Nafop offre informazioni a riguardo e raccoglie gli iscritti all'Albo.s.RIC.—