

Consulenti finanziari indipendenti: polemica dopo il servizio di "Dataroom"

LINK: <https://www.bergamonews.it/dal-territorio/consulenti-finanziari-indipendenti-polemica-dopo-il-servizio-di-dataroom/>



Invia notizia La maggior parte dei risparmiatori, anche con capitali elevati, e che pensa di avere una buona conoscenza finanziaria è spesso vittima di tosature ingiustificate del proprio patrimonio, frutto di consigli in conflitti d'interesse elargiti a caro prezzo da "banche e assicurazioni che hanno sempre venduto al cliente quello che era meglio per loro". Lo sostiene Milena Gabanelli in un video di pochi minuti pubblicato a fine maggio sul sito del Corriere della Sera nella rubrica di data journalism, Dataroom, che ha fatto molto parlare, scatenando un vespaio di polemiche da parte di banche e reti. Un'inchiesta basata sui numeri e dedicata alla consulenza finanziaria su base indipendente che in Italia è svolta quasi esclusivamente da consulenti finanziari autonomi e SCF (solo 306 soggetti), mentre l'esercito di quasi 53.000 consulenti finanziari associati a banche

e reti (e che si presentano come "private banker", "family bankers", "wealth manager", "financial advisor" anche se la dicitura corretta normativa sarebbe "abilitati all'offerta fuori sede") è pagata soprattutto in base al "venduto", ovvero riconoscendo provvigioni e commissioni tanto più elevate alla piramide, maggiori sono "cari" i prodotti. E questo ingenera, ha spiegato l'ex conduttrice storica di Report su Rai3, una forte divergenza fra interessi dei risparmiatori e quelli degli intermediari. Cosa che non può accadere per chi offre consulenza finanziaria su base indipendente perché non può venire assolutamente remunerato da banche, reti, società di gestione o assicurazioni, ma solo direttamente dai risparmiatori a parcella. Ed eliminando un'enorme (e costosa come spiega molto bene il servizio su Dataroom che ha fatto naturalmente arrabbiare banche e reti confrontando

per esempio fondi ed ETF) fonte di conflitto d'interessi che può valere qualche migliaia di euro all'anno di maggiori costi (senza alcun beneficio) su un patrimonio di 50-100 mila euro investito. "Trovo del tutto corretto aver definito i consulenti autonomi e le società di consulenza finanziaria iscritte all'Albo 'consulenti indipendenti' - spiega **Roberta Rossi** che di **SoldiExpert** SCF, una delle prime società di consulenza finanziaria su base indipendente in Italia, è la fondatrice - dal momento che sono le uniche figure che nell'albo possono prestare solo consulenza di tipo indipendente senza in alcun modo percepire retrocessioni da società prodotto e da qualsiasi soggetto che non sia il cliente. Come correttamente è scritto nel contratto di consulenza dei consulenti autonomi e delle società di consulenza, questi soggetti prestano consulenza su base indipendente. I consulenti

abilitati all'offerta fuori sede nella stragrande maggioranza dei casi (direi la quasi totalità) fanno firmare ai propri clienti un contratto in cui è chiaramente scritto che prestano consulenza su base non indipendente perchè questo è il modello di consulenza scelto dalle loro mandanti (banche e reti di vendita). Quando tutte le società mandanti hanno avuto la possibilità di optare per la consulenza indipendente, hanno scelto di non seguire questa strada e il presidente dell'Anasf se ne rammaricò in un'intervista rilasciata nel corso di Consulentia 2017. In questa intervista uno dei massimi rappresentanti della categoria dei promotori finanziari ebbe a dire che era un limite per banche e reti puntare solo su una consulenza non indipendente ma che ne capiva le ragioni dettate da una scelta, quella della consulenza non indipendente, che avrebbe incontrato minore resistenza e che questa scelta non scontentava i soggetti interessati che rappresentava e rappresenta (gli ex promotori finanziari oggi consulenti abilitati all'offerta fuori sede), in quanto garantiva i livelli di remunerazione fin lì percepiti". Un'indagine Consob del 2019 ha rivelato

che l'80 per cento di chi ha ricevuto una qualche forma di consulenza finanziaria ha risposto di non avere alcuna idea di come funziona il meccanismo. E banche e reti come consulenti finanziari non autonomi si pubblicizzano invece come "indipendenti", anche se non lo sono affatto secondo quello che stabilisce la normativa in vigore, per rendere il quadro ancora più complicato. Voi sapete che consulenza ricevete? Vediamo come si capisce... Non basta infatti dire di ricevere un servizio a parcella, ovvero "fee only" (gli inglesismi sono frequenti in questo settore), o dire che si tratta di consulenza "evoluta" o affermare che perché si offrono fondi di più società di gestione e non solo della rete o banca per cui si lavora per dire che questa è consulenza su base indipendente. Chi sostiene quanto sopra sta mentendo (e può essere denunciato), come chi svolge l'attività di consulenza finanziaria fornendo consigli ad hoc alla clientela ma non è iscritto all'Albo dell'OCF, e quindi sta svolgendo in maniera abusiva l'attività di consulenza finanziaria e in Italia questo è un reato. Sul sito dell'organismo OCF sono consultabili tutti gli iscritti ed è possibile visionare i 3 distinti albi che lo compongono: consulenti

abilitati offerta fuori sede ovvero legati a banche e reti, autonomi e SCF (ovvero società di consulenza finanziaria). "Che in un servizio a larga diffusione pubblica come quello messo in onda da Milena Gabanelli sul sito del Corriere si ricordi ai risparmiatori che gli unici soggetti che sicuramente prestano consulenza su base indipendente oggi in Italia sono i consulenti autonomi e le società di consulenza mi sembra quindi affermazione assolutamente corretta e non contestabile - osserva **Roberta Rossi**, consulente finanziario autonomo e responsabile della Consulenza personalizzata di **SoldiExpert** SCF - Che nel medesimo servizio destinato al grande pubblico si definiscano puri questi soggetti mi sembra altrettanto corretto, in quanto i consulenti autonomi e le società di consulenza finanziaria indipendente possono prestare unicamente consulenza indipendente". Per capire se si riceve una consulenza su base indipendente emerge innanzitutto dal contratto che banche, società e consulenti abilitati sono obbligati a consegnare e far visionare al cliente prima di ogni rapporto. E in ogni caso la consulenza su base indipendente si caratterizza

per il fatto di essere esclusiva, ovvero chi la fornisce non può avere rapporti di "agenzia" o di retrocessioni per il collocamento di altri prodotti finanziari o assicurativi. Chi offre consulenza su base indipendente non può avere in pratica il doppio "banchetto" e proporre ad alcuni clienti la consulenza su base indipendente e ad altri, giudicati magari più "tontoloni", quella più cara basata su incentivi e provvigioni più costose su fondi e polizze dove il costo magari maggiore viene fatto pagare al cliente tramite questa triangolazione. Alcune banche e reti hanno inserito anche una consulenza a parcella, ma non può fregiarsi quasi mai del fatto di essere considerata "su base indipendente" per questo motivo (infatti sul contratto non c'è scritta questa dicitura). Qualcuno ci prova, approfittando della buona fede dei clienti e di una normativa che in Italia sembra sempre scritta appositamente per favorire l'opacità piuttosto che la trasparenza. In via teorica le banche o le reti potrebbero naturalmente offrire anche loro un servizio di consulenza su base indipendente conforme, ma in quel caso dovrebbero creare una rete dedicata di consulenti

finanziari distinta che si occupa solo questo. "In Italia la consulenza finanziaria su base indipendente dal nostro osservatorio sta comunque crescendo anno dopo anno nonostante tutte le difficoltà di un settore dominato da banche e reti - spiega **Salvatore Gaziano**, responsabile strategie e cofondatore di **SoldiExpert.com** - E come avviene in Paesi finanziari più evoluti, nel tempo questo diventerà inevitabilmente lo standard, salvo non voler concedere artificialmente rendite di posizione ingiustificate al sistema bancario a danno dei risparmiatori. In tutto il mondo e in Europa il costo dei prodotti e servizi finanziari è sulla via di una forte discesa e in Italia resiste fra i più elevati se si guarda al mondo dei fondi. Nel medio-lungo periodo qualcosa di difficilmente sostenibile per il benessere della collettività, salvo la presenza di lobby particolarmente influenti e un sistema politico e regolatorio sotto dominio. È certo normale che banche e reti cerchino di proteggere a tutti i costi il loro 'orticello' (e quindi non stupiscono le prese di posizioni di capi venditori di banche e reti contro la Gabanelli) e che genera ogni anno qualche decina di miliardi di euro di

commissioni spesso ingiustificabili, ma la crescita di un'economia e di un Paese dovrebbero venire prima. Un sistema economico e finanziario efficiente secondo l'economista Vilfredo Pareto dovrebbe basarsi sull'incremento del benessere collettivo e quello attuale basato sul sistema degli incentivi è ben difficile sostenere che arricchisca la nazione nel suo complesso. Intanto di positivo c'è da segnalare che sono sempre più numerosi i risparmiatori con patrimoni più elevati che si rivolgono a società come la nostra, **SoldiExpert SCF**, inizialmente per un check up gratuito (e valutare che tipo di consulenza stanno ricevendo e quanto costa veramente) e poi per richiedere una consulenza più continuativa e non basata sul conflitto d'interesse e a valore aggiunto". Approfondimenti Sito ufficiale **SoldiExpert**: <https://soldiexpert.com/> Più informazioni su Commenti Accedi o registrati per commentare questo articolo. L'email è richiesta ma non verrà mostrata ai visitatori. Il contenuto di questo commento esprime il pensiero dell'autore e non rappresenta la linea editoriale di BergamoNews.it, che rimane autonoma e indipendente. I messaggi

inclusi nei commenti non sono testi giornalistici, ma post inviati dai singoli lettori che possono essere automaticamente pubblicati senza filtro preventivo. I commenti che includano uno o più link a siti esterni verranno rimossi in automatico dal sistema.