



27/09/2021

Consigli investimenti e conflitti interesse: come e quanto guadagnano banche, reti e consulenti finanziari

Più di 7 italiani su 10 non conoscono come viene remunerata la banca o la sgr per la consulenza finanziaria offerta. Molti addirittura ritengono che questo servizio offerto sia gratis! Un nuovo video disponibile sul canale YouTube di Soldiexpert disponibile all'indirizzo [abc3.soldiexpert.com](https://www.abc3.soldiexpert.com) cerca di fare chiarezza sul tema spiegando come funziona il sistema di remunerazione in Italia. E che differenza c'è fra consulenza remunerata con commissioni o retrocessioni (oltre il 90% del mercato in Italia dominato da banche e Reti) e quella basata su parcella e indipendente (fee only)

SoldiExpert SCF, fra le più importanti **società di consulenza finanziaria indipendenti** del settore (iscritta all'Albo OCF come è obbligatorio in Italia per chi svolge attività di consulenza anche personalizzata a piccoli e grandi investitori) aggiunge così un nuovo appuntamento sull'educazione finanziaria per fare chiarezza su questo tema insidioso.

Per moltissimi risparmiatori non è infatti del tutto chiara la differenza tra una consulenza tradizionale, basata sulle commissioni, e una consulenza finanziaria indipendente, e non è chiaro come realmente funziona il sistema delle retrocessioni alla base dei costosi prodotti finanziari tradizionali.

Per questo motivo SoldiExpert SCF e i suoi consulenti finanziari indipendenti, che agiscono esclusivamente nell'**interesse del cliente** e in totale trasparenza hanno promosso un'iniziativa sull'educazione finanziaria.

Quello riguardante le reali differenze tra un servizio di consulenza finanziaria tradizionale e un servizio indipendente è il terzo di una serie di episodi che SoldiExpert SCF dedica all'educazione finanziaria disponibili sul canale YouTube di SoldiExpert e anche su RadioBorsa in formato podcast su tutte le piattaforme principali (Spotify, Spreaker, iTunes Podcast, Google Podcast..). E si trova all'indirizzo abc3.soldiexpert.com

COME FUNZIONA LA CONSULENZA FINANZIARIA TRADIZIONALE?

In modo chiaro e semplice, Salvatore Gaziano, Responsabile Strategie di Investimento, spiega come funziona la consulenza finanziaria tradizionale e quella indipendente, e grazie anche a un esempio pratico si può capire quanto incidono le commissioni dei prodotti finanziari sul rendimento degli investimenti.

In Italia la remunerazione del servizio di consulenza si basa, nel 90% dei casi su un modello "commission only" ovvero "solo commissioni" in cui il consulente finanziario o private banker distribuisce/colloca il prodotto finanziario e viene pagato a provvigione dalla banca o rete distributiva, che a sua volta per questa attività di collocamento ovvero di vendita di un prodotto finanziario al cliente finale viene retribuita dall'emittente del prodotto finanziario.

In sintesi: quando si compra un prodotto o strumento finanziario raccomandato da una banca o un consulente nella maggior parte dei casi sono pagati per venderlo! Il loro guadagno consiste nel fatto che parte dei costi che gravano sul prodotto gli vengono retrocessi da chi confeziona il prodotto.

Il problema esiste, come è noto, anche nelle filiali delle banche dove da molto tempo i dipendenti denunciano le pressioni dei capi area affinché chi è allo sportello collochi ai risparmiatori in modo quasi selvaggio fondi, polizze, certificati o altri prodotti finanziari lucrosi per la banca.

E IL CONSULENTE INDIPENDENTE?

Il consulente indipendente o autonomo secondo la definizione normativa italiana non può ricevere da società di gestione o emittenti di prodotti finanziari alcun tipo di provvigioni per la vendita.

Nei Paesi finanziariamente evoluti come Stati Uniti e in Europa la Gran Bretagna la commissione a parcella (fee only) ovvero indipendente è la norma, e 9 americani su 10 ritengono che il consulente debba mettere i loro interessi al di sopra dei propri e debba informarli su eventuali conflitti di interesse.

In Italia, purtroppo, questa non è la norma, ma piuttosto l'eccezione. La norma è pagare il costo della consulenza tramite i prodotti consigliati alimentando un forte potenziale conflitto d'interesse e la moltiplicazione dei costi addebitati agli investitori.

SoldiExpert SCF, pioniera della consulenza finanziaria indipendente, non segue il modello prevalente italiano seguito da banche e reti ma ha puntato, invece, sulla parcella diretta e trasparente. Non gestisce il denaro dei clienti e non riceve provvigioni, commissioni o incentivi su nessuno dei prodotti che consiglia ma è solo remunerata per la consulenza che fornisce. **Un allineamento d'interessi con la clientela al 100%**

Motivo in più per promuovere l'educazione finanziaria, in modo che ciascun risparmiatore sia consapevole e conosca come funziona il sistema e questo video disponibile sul canale YouTube di SoldiExpert all'indirizzo [abc3.soldiexpert.com](https://www.abc3.soldiexpert.com) offre una chiara spiegazione che purtroppo molti consulenti finanziari, banche e Reti non amano che sia condivisa e conosciuta.

E chiunque sia interessato una modalità di consulenza trasparente, totalmente a favore del cliente e realmente indipendente, SoldiExpert SCF mette a disposizione i propri consulenti finanziari autonomi per un **check up gratuito** dei propri investimenti.