Consulente finanziario, una figura da scoprire

In virtù del decreto Eurosim, la consulenza su investimenti è un'attività non soggetta ad autorizzazioni: chiunque può ora intraprendere questa attività e farsi pagare con una parcella sulla consulenza prestata, calcolata in misura fissa e/o in percentuale sul patrimonio sul quale è prestato il servizio in via continuativa. Ovviamente, il vincolo ferreo è che si tratti di vera consulenza, e non di gestione patrimoniale o di collocamento di prodotti finanziari, perchè queste sono attività riservate a intermediari autorizzati.

Il vantaggio principale del consulente finanziario sta nella sua indipendenza. Sportellisti bancari e promotori finanziari, infatti, sono venditori e non consulenti, e esiste sempre la possibilità

che i loro eventuali suggerimenti siano funzionali ai loro interessi più che a quelli del cliente (anche se questa pratica a lungo andare non paga). **Inoltre, nei Paesi più evoluti la sfera di attività del consulente spazia dalla pianificazione finanziaria a quella previdenziale e a quella successoria,** grazie a un mix di competenze finanziarie, fiscali e legali: **il valore aggiunto rispetto ai venditori è in questi casi davvero notevole.** I risparmiatori americani e inglesi se ne sono accorti, perchè preferiscono sempre più pagare a parte una buona consulenza piuttosto che provvigioni a un venditore. Provvigioni che nel caso italiano sono comunque inevitabili: dopo aver pagato il consulente, occorre comunque rivolgersi

a un intermediario autorizzato per "acquistare" direttamente i prodotti consigliati (titoli, fondi comuni e così via). Questo intermediario (banca, Sim e promotore finanziario) è pagato a provvigione, **ma resta sempre nelle competenze del consulente indicare gli offerenti migliori dal punto di vista qualità-prezzo.**

Il rischio della consulenza finanziaria è che sia prestata da una persona priva di professionalità, visto che si tratta di un'attività liberalizzata. In questi casi, è il mercato e quindi le informazioni a fare la selezione. Prima di affidarsi a un consulente finanziario, sarà bene raccogliere dati sulla sua preparazione (titoli di studio, attività lavorative precedenti e così via) e sulla sua professionalità con un'intervista personale, ma anche ricorrendo a terze fonti.

Risparmio & famiglia
Lo sportello

da "Il Sole 24Ore"
Domenica 21 Dicembre 1997

Nei Paesi più evoluti i financial planner si distinguono in:

- *fee only*: ovvero pagati con una parcella calibrata sul tempo impiegato per il Cliente e in percentuale sul patrimonio preso in considerazione;
- *commission only*: la libera consulenza è compensata con commissioni sui valori mobiliari consigliati;
- *fee offset*: con questa formula ogni commissione sui prodotti venduti riduce la parcella di competenza per l'attività di pianificazione;
- *fee and commission*: è il sistema più diffuso che prevede una parcella per la consulenza e le commissioni sui prodotti raccomandati.

N° 14