

Recepimento Mifid. Per i professionisti fee only confermata la proroga al 30 giugno

Sulla consulenza è partita l'offensiva delle reti di Pf

Nuovi contratti per Azimut, Fideuram e Fineco Al Senato via libera alle Srl

In settimana la tanto attesa proroga alla fine è arrivata, grazie all'art. 16 bis del Decreto mille proroghe. Così la neonata categoria dei consulenti indipendenti, che da gennaio si era ritrovata a operare ai limiti della legalità, ha ancora quattro mesi per adeguarsi ai nuovi dettami della Mifid, continuando per ora secondo le regole del passato. «La legge di conversione del decreto legge, estendendo al 30 giugno la possibilità di operare per questi soggetti senza essere iscritti all'albo in attesa che venga costituito – precisa l'avvocato Luca Zitiello – è di fatto una proroga che ritarda l'applicabilità della Mifid a tutti quelli che operano nello stesso settore. Ma, essendo la terza, è auspicabile che sia l'ultima, considerato che la completa implementazione è un requisito es-

senziale per l'integrità del mercato». A sorpresa in settimana è stato inserito un emendamento al Senato con il quale in fatto di consulenza si farebbe un passo "indietro": le Srl, prima obbligate a trasformarsi in Spa e in Sim, potrebbero continuare a prestare quest'attività, iscrivendosi nell'albo dei fee only, ma in un elenco separato. Se dovesse passare anche alla Camera ci troviamo di fronte all'ennesimo paradosso italiano: la consulenza finanziaria può essere svolta da tre soggetti (persone fisiche, Srl e Sim) ai quali sono richiesti requisiti diversi, ma che allo stesso tempo danno anche tutele diverse all'investitore.

Il passaggio alla consulenza

Sembra una scelta che sempre più promotori stanno meditando di fare. Il perché lo spiega bene P.D. che ci scrive: «Appartengo a quella fascia di promotori finanziari in fase di abbandono del ruolo. La professione del promotore finanziario è giunta al termine, mentre la consulenza indipendente a parcella è la giusta combinazione tra la tutela degli interessi del cliente e l'alta deontologia del consulente».

GIRO DI POLTRONE

D'Antonio in Banca Sara

Passa a Banca Sara Domenico D'Antonio, considerato uno dei professionisti più accreditati nella promozione finanziaria italiana. Ex uomo forte della rete Cr Firenze dove fino a una settimana fa ricopriva il ruolo di area manager nel Lazio, ha alle spalle un'esperienza ultraventennale (ex Dival poi in Bnl).

D'Antonio potrà contribuire al grande impulso e rilancio di Banca Sara avviato dal direttore commerciale Marco Riva. Il suo portafoglio personale è di oltre 100 milioni e in Cr Firenze D'Antonio coordinava un gruppo di oltre 50 promotori con un portafoglio complessivo di circa 300 milioni. Lo hanno già seguito da Cr Firenze, da Roma, il team manager Gianluca Napoletano e Sergio Cerrito (quest'ultimo con un portafoglio di oltre 15 milioni). Ed è probabile che altri imitino il loro esempio.

PROFESSORI USA E TREMONTI A PIAZZA AFFARI

■ Si terrà il 16 marzo a Milano (Palazzo Mezzanotte, con inizio alle 9.30) il convegno di previsioni e scenari «Global Economic Perspectives» organizzato da Advantage Financial. L'evento sarà aperto da Francesco Confuorti (Advantage), seguito dagli interventi di Rajan Raghuram (Chicago University) e Giovanni Perissinotto (Assicurazioni Generali). Si terrà poi un

dibattito al quale parteciperanno Steven Brown (New York University), Pier André Chiappori (Columbia University), Marco Liera (Il Sole-24 Ore), Giuseppe Mussari (Monte Paschi di Siena), Angelo Maria Petroni (Aspen Institute). Al termine, le conclusioni del ministro dell'Economia Giulio Tremonti. Per iscrizioni rsvp@adfinancial.net, tel. 0272546846.

In effetti per molti promotori finanziari sbarcare il lunario di questi tempi è difficile: si riducono le provvigioni, aumenta l'insofferenza dei clienti per i risultati deludenti e con mercati volatili le prospettive sono grigie. «Inorridisco ad ascoltare le motivazioni che spingono bravi promotori a valutare la consulenza finanziaria – spiega Saverio Scelzo, presidente di Copernico Sim – quasi sempre si parte da una sconfitta. A questo punto è facile individuarne la soluzione: basta operare in totale libertà, contenere i costi, dotarsi di un bel software per valutare l'adeguatezza del cliente e via con previsioni e parcella. Se la consulenza nasce su questi presupposti, saranno in molti a perderci. Anche perché davvero pochi conoscono il quadro normativo in cui muoversi».

Le mosse delle reti di pf

Intanto il mondo delle reti si sta muovendo proprio sul versante della consulenza. Entro giugno Banca Fideuram, grazie all'utilizzo di un software, è pronta a innovare il modello di servizio introducendo, a richiesta del cliente, una consulenza evoluta che si affianca a quella classica basata sulla profilatura del cliente. Sarà a pagamento e consente un approfondimento a livello verticale sulle singole esigenze del cliente con un controllo continuativo da parte del promotore sempre incentrato sul controllo del rischio del portafoglio a prescindere dalla soglia di accesso. In Fineco, si lavora all'evoluzione del progetto

Advice, ereditato da Xelion. Si sta estendendo il servizio ai titoli prima esclusi. Il servizio che al momento è stato utilizzato da circa 5mila clienti prevede una commissione di advisory che varia da 0,15 a 1,80.

Punta al risparmio per destinazioni il progetto di Azimut Consulenza che da maggio e grazie all'utilizzo di Prisma, piattaforma tecnologica all'avanguardia sviluppata in casa anche grazie al supporto dei promotori, introdurrà il suo approccio alla consulenza. Secondo parametri e metodi innovativi, si vuole agevolare il cliente nella gestione del suo patrimonio, diviso secondo obiettivi reali e con un'analisi molto approfondita dei prodotti utilizzati. Questo servizio, gratuito per il cliente, consentirà al promotore di valutare tutti gli asset, anche quelli gestiti da altri. Si chiama Parsec, la piattaforma sviluppata da MC Gestioni sul quale fa perno il contratto di consulenza di Banca Sara. La piattaforma permette una valutazione di rischio/rendimento del portafoglio nel suo complesso, consentendo di misurare, in tempo reale, l'effetto della variazione di composizione come conseguenza della modifica degli strumenti finanziari che lo compongono. Obiettivo: mantenere il suo profilo di rischio coerente con il profilo del cliente e monitorare la situazione costantemente anche ad asset presso altri intermediari. Il costo è pari a una fee unica in base all'ammontare degli asset in consulenza.

pagina a cura di
Lucilla Incorvati