**Come scegliere un consulente finanziario?**

*Ecco l’intervista rilasciata a “Lenius” di Luca Mainò, membro del direttivo NAFOP,*

*che spiega come scegliere il proprio consulente finanziario: una breve guida per riconoscere*

*un consulente finanziario indipendente anche se siete negati per la finanza*

Il secondo appuntamento con la rubrica [Negati per la finanza](http://www.lenius.it/tag/negati-per-la-finanza/) risponde ad una domanda cruciale per muoversi nel modo della finanza: **di chi possiamo fidarci?** Come scegliere un consulente finanziario che sia libero da interessi suoi o della società per cui lavora, e che faccia davvero gli interessi nostri?

È essenziale **capire chi è la persona che avete davanti**, che si presenta con un bel biglietto da visita, stringendovi vigorosamente la mano. Vi fidereste di lui perché vi sembra simpatico, o magari competente, oppure lavora per una blasonata banca d’affari, o per la banca sotto casa? O perché ve lo ha suggerito un amico?

Sono gli stessi criteri che usereste per scegliere un negozio, o per fare scelte più delicate, come quella del medico di fiducia. Sappiate che in finanza esiste un criterio in più per scegliere il vostro consulente, ed è **capire chi lo paga**.

**Come scegliere un consulente finanziario: tipologia di consulenti**

Prima di capire come scegliere un consulente finanziario, dobbiamo sapere **tra chi scegliere**. Le figure che offrono consulenza finanziaria sono sostanzialmente tre:

• **L’operatore bancario**. Lo riconoscete subito, perché vi riceve in filiale (e se viene a trovarvi a casa lo fa per cortesia, ma non può farvi firmare nessun documento). Riceve una formazione dalla sua banca, quasi totalmente di impronta commerciale, finalizzata cioè alla vendita dei prodotti della banca per cui lavora. Riceve uno stipendio dalla banca.

• **Il promotore finanziario** (tecnicamente “consulente fuori sede”). Qui è già più complicato, perché opera indifferentemente da casa del cliente o dall’ufficio, È legato ad una società che lo remunera ma, da alcuni anni, può vendere prodotti di investimento di varie società. Ha [diversi obblighi informativi](https://www.albopf.it/web/area_pubblica/promotorefinanziario/relazione) nei confronti dei clienti a cui si presenta sin dal primo incontro, tra cui palesare da chi è pagato. Se non lo fa, chiedeteglielo.

• **Il consulente finanziario indipendente**, infine, viene remunerato solo a parcella dal cliente e svolge la sua opera in assenza di mandato. È l’unica, tra le figure citate, che dà consigli ma non può impartire ordini, ovvero non può operare con i vostri soldi né chiedervi assegni. Sarete voi, una volta ricevuto il consiglio, ad impartire l’ordine di esecuzione alla banca di fiducia. L’istituzione dell’Albo Unico, prevista per il 2017, prevede che il consulente indipendente sia ribattezzato come “consulente autonomo”.

Come scegliere un consulente finanziario, quindi, tra queste tre figure? **Riflettete:** se siete un rappresentante di commercio e vendete un prodotto mediocre, rischiate di perdere il cliente. Se però avete appena stretto un contratto con un’azienda che vi remunera per vendere il mediocre prodotto che produce, allora potreste anche decidere di sacrificare qualche cliente scontento pur di incassare una bella provvigione dalla vendita. È quello che vi può capitare quando avete a che fare con un promotore finanziario.

Se invece il vostro consulente vi chiede una parcella intestata a sé o al suo studio può essere seccante: un costo in più da sostenere. Ma occorre vedere anche il non trascurabile vantaggio: dato che siete voi a pagarlo per la qualità del servizio percepita, **è improbabile che vi suggerisca scelte in conflitto con il vostro interesse**: se vi rende un cattivo servizio, voi lo mollate per sempre e nessun altro lo pagherà.

Il consulente finanziario indipendente è inoltre **motivato a proporvi i prodotti finanziari più convenienti**, a parità di qualità. Il promotore finanziario invece non sempre gradisce rivelare i profili provvigionali dei prodotti collocati, soprattutto se relativi a prodotti che prevedono un elevato esborso commissionale da parte del cliente. Ma ha l’obbligo di essere trasparente sulla questione, quindi non tollerate reticenze ed esigete chiarezza.

È dunque fondamentale, cari negati per la finanza, sapere come scegliere un consulente finanziario indipendente, imparando a distinguerlo dalle altre figure che sono spesso portatrici di conflitti di interesse.

Già, ma come riconoscere un consulente finanziario indipendente? Lo abbiamo chiesto a **Luca Mainò**, responsabile co-fondatore e membro del Consiglio Direttivo di [Nafop, l’associazione nazionale dei professionisti e delle società di consulenza finanziaria indipendente fee only](http://www.nafop.org/), ossia remunerata esclusivamente a parcella dal cliente.

**Come scegliere un consulente finanziario: intervista a Luca Mainò**

**Buongiorno Luca. Cominciamo dalle novità: la Legge di Stabilità 2016 ha istituito un Albo Unico per consulenti indipendenti e promotori finanziari. Può essere uno strumento per riconoscere un vero consulente finanziario indipendente?**

Sarà creato un albo con tre sezioni: consulenti indipendenti, società di consulenza finanziaria (Srl e SpA), consulenti fuori sede (i vecchi promotori finanziari). Il nuovo organismo sarà vigilato da Consob, cioè l’Autorità di vigilanza dei mercati finanziari, ed i risparmiatori potranno scegliere il soggetto a cui affidare la consulenza sul proprio patrimonio.

La soluzione migliore, secondo noi, sarebbe stata la creazione di un registro dei consulenti indipendenti del tutto separato dagli altri operatori commerciali. I consulenti fee only offrono infatti unicamente una prestazione intellettuale, mentre banche, Società di Gestione e di Intermediazione mobiliare si propongono anche come collocatori/distributori di prodotti e servizi, fornendo una consulenza finanziaria a supporto della vendita (proprio da questa promiscuità di ruoli può innescarsi un conflitto di interesse pericoloso per il risparmiatore, n.d.r.).

Quindi un investitore attento potrà finalmente scegliere consapevolmente come gestire il proprio patrimonio, individuando sul mercato i consulenti realmente indipendenti, cioè quelli non legati a gruppi bancari o reti commerciali.

**Permangono alcune criticità, come abbiamo visto, che non aiutano il risparmiatore ad orientarsi sulla reale identità professionale del consulente che gli illustra una proposta operativa per il suo portafoglio. Quale domanda, secondo lei, si dovrebbe porre per distinguere chiaramente se si tratta di un promotore finanziario o un consulente indipendente?**

Il risparmiatore deve dedicare del tempo ogni settimana per la gestione della propria liquidità e degli investimenti: come passa molte ore a scegliere, ad esempio, capi di abbigliamento, smartphone, o strumenti tecnologici per la casa, dovrebbe destinare altrettanto tempo alla cura delle proprie finanze.

Deve cioè essere in grado di acquisire le informazioni necessarie a radiografare il professionista che ha di fronte: oltre a percepire il suo grado di competenza, deve capire se è indipendente oppure se lavora per una banca o una rete di vendita. Questo già oggi è semplice per chi si informa: dal 2006 esiste la Nafop, che riunisce tutte le realtà slegate dal mondo delle banche e della distribuzione. Sapere da chi è pagato un consulente è ciò che fa la differenza.

**Come si è evoluto il mestiere di consulente finanziario indipendente, in relazione all’operatività quotidiana ed all’uso degli strumenti informatici?**

Sono passati 15 anni da quando abbiamo iniziato a sviluppare la consulenza indipendente nel nostro paese ed in questi anni è successo di tutto, sui mercati, nell’industria, nella tecnologia, nella mente delle persone, che sono molto più consapevoli di un tempo, anche se attorniate da rischi sempre più numerosi e potenzialmente letali per le finanze della propria famiglia o impresa.

La tecnologia, la ricerca, l’analisi indipendente, la nascita di realtà dedite esclusivamente alla consulenza senza conflitti di interesse e la sempre più specializzata competenza degli advisor, rappresentano per i risparmiatori più evoluti delle opportunità uniche per potersi prendere in carico la gestione della propria ricchezza.

**Come si stanno muovendo i consulenti indipendenti da voi supportati per tutelare i risparmiatori che hanno perso i loro averi a seguito del**[**Decreto Salvabanche**](http://www.lenius.it/caso-salva-banche-cosa-e-successo/)**del 22 novembre 2015?**

Il contenzioso di carattere finanziario ci ha visti particolarmente attivi nella tutela di privati ed imprese a partire dal 2003. Derivati, prodotti finanziari, polizze, conti correnti, leasing, mutui, piani previdenziali, tutti i prodotti esistenti sugli scaffali di banche e reti di vendita possono essere completamente smontati e analizzati per valutarne l’efficienza. Questo è sempre possibile, basta recarsi presso uno studio professionale di consulenza indipendente e richiedere una perizia tecnica sullo strumento che si desidera valutare.

Inoltre, un tema fondamentale è, da gennaio 2016, il bail-in, ossia la nuova normativa che non prevede più l’intervento dello stato nel salvataggio di una banca fallita, ma degli stessi azionisti, obbligazionisti ed eventualmente correntisti: un’ulteriore insidia per i risparmiatori meno attenti che potrebbero rischiare il proprio patrimonio finanziario depositato nella banca sbagliata, o sottoscrivendo prodotti inefficienti.

**Cari negati per la finanza**, la lezione numero uno di questo intervento è che bisogna informarsi. Esistono molte fonti di informazione per investire il proprio patrimonio stando alla larga da consigli prezzolati e pericolosi: la consulenza finanziaria indipendente, priva di conflitto di interesse, ha già una sua associazione a cui far riferimento e presto avrà un suo albo ufficiale. Usiamo queste fonti di informazione, e sapremo come scegliere un consulente finanziario di cui possiamo fidarci.