

LA CIFRA

È la quotazione record raggiunta
questa settimana dall'oncia di oro

1070\$

I CONTI IN TASCA

L'indipendenza? Dipende dal paese

di Marco Liera

In un'epoca di apparente sensibilità ai conflitti di interessi, il concetto di indipendenza raccoglie grande consenso. Anche nei servizi finanziari, pur con i dovuti distinguo. Perché strutturalmente l'offerta in questo settore è in conflitto di interessi, e i *regulator* di tutto il mondo si preoccupano da anni di renderla ugualmente valida. E perché l'attribuzione di indipendenza ha più sfumature.

In Italia il Testo Unico della Finanza, recependo la Mifid, ha disciplinato - a fianco dell'intermediazione in conflitto di interessi come quella delle banche - anche l'attività di consulenza finanziaria esercitata «senza detenere somme di denaro o strumenti finanziari di pertinenza del cliente», evitando però di qualificarla come «indipendente». È l'attività dei consulenti finanziari *fee-only* (pagati solamente a parcella), contrapposta a quella degli intermediari, che invece vengono remunerati dalle commissioni sui prodotti collocati.

All'Espa Italia Meeting tenutosi la settimana scorsa a Firenze, l'intervento di Laura Brook della Financial Planning Association ha mostrato come negli Usa le figure di consulenti *fee-only*, *commission based* e *fee-and-commission* convivano in modo trasparente e concorrenziale. Più che il sistema di re-

munerazione, la differenza la fa la professionalità, che discende soprattutto da processi di certificazione autorevoli, riconoscibili e standardizzati.

Ma nel Regno Unito la Fsa (Financial Services Authority) sta seguendo una strada tutta sua, che farà discutere: come riportato sul «Financial Times» di lunedì scorso, l'*authority* intende mettere al bando nel giro di tre anni le retrocessioni dei prodotti di risparmio gestito e delle polizze Vita a favore dei consulenti finanziari. Sul sito internet dell'Fsa è reperibile il documento di consultazione sul tema. È un progetto di revisione della distribuzione di prodotti di investimento ai risparmiatori, nel quale l'Fsa intende arrivare a una netta separazione tra l'attività di consulenza finanziaria indipendente e quella di vendita in conflitto di interessi. L'Fsa vuole passare da una competizione basata sulle commissioni girate dalle società prodotto ai distributori a una concorrenza centrata sul valore della consulenza prestata agli investitori. Difficile dire se in futuro prevarrà un modello americano di «convivenza nella trasparenza» o un modello inglese che sconfinerà nel dirigismo. Quel che è certo è che l'Italia, che è agli albori di questo dibattito, potrà un domani fare tesoro dell'esperienza di altri Paesi.