

La scelta

DEL

CONSULENTE

razione di recesso prevista dall'articolo 30, comma 6, del Tuf - Testo unico della finanza (dlgs 58/1998).

Il risparmiatore ha infatti diritto di recedere dal contratto di collocamento di strumenti finanziari o di gestione di portafogli individuali sottoscritto con il promotore entro sette giorni dalla data di sottoscrizione, senza dover sostenere spese.

Occhio poi ai frequenti cambi di casacca. Se il promotore finanziario cambia società frequentemente, ciò comporta per il cliente che decide di seguirlo un supplemento di controlli nel passaggio del patrimonio investito da una banca mandante all'altra, con potenziale addebito di nuovi costi. Inoltre va verificato che i prodotti siano sempre efficienti e in linea con le proprie esigenze.

In banca, invece, ma anche in Posta (dove cresce la riconversione degli sportellisti in consulenti iscritti all'Albo), occorre anche fare i conti con i continui spostamenti del personale da una filiale all'altra. E quando il cliente arriva a instaurare una relazione fiduciaria con un consulente, c'è il rischio che arrivi un nuovo sportellista con il quale occorre impostare, con grande dispendio di energie, il rapporto ex-novo.

Le peculiarità dei consulenti fee only

Per riuscire a verificare l'abilitazione a esercitare la professione dei consulenti finanziari fee only,

in attesa dell'avvio dell'Albo, è possibile consultare il sito della principale associazione di categoria www.nafop.org.

Non è un elenco esaustivo ma racchiude la quasi totalità dei soggetti che da ormai un decennio, pur in assenza dell'Albo, in forza del regime transitorio, possono esercitare la professione perché erano già in attività al 1° novembre 2007, data di entrata in vigore della direttiva Mifid in Italia.

Il professionista a parcella agisce su mandato del cliente ed è indipendente da qualsiasi società. E se il promotore finanziario è l'unica figura che può erogare tanto il servizio di consulenza, quanto quello di collocamento, il risparmiatore che si rivolge a un consulente indipendente e autonomo non può in sostanza effettuare con lo stesso l'acquisto del prodotto consigliato, ma dovrà rivolgersi a un intermediario, banca o Sim presso cui detiene il conto.

L'attività del consulente fee only riguarda solo l'indicazione operativa di investimento che il cliente poi realizzerà, quindi, con il proprio intermediario in un secondo momento.

L'onorario per la consulenza va stabilito prima del servizio; al cliente va consegnato un preventivo che dettagli l'offerta e i costi. La parcella, infine, va pagata con modalità tracciabili (assegno o bonifico).



LA DOMANDA

Come vengono remunerati i consulenti «fee only»?

—
A parcella, esclusivamente dal cliente, per il servizio di consulenza prestata.