

mica finanziaria delle imprese di uno Stato ne determina la sua supremazia. Anche la finanza si è evoluta secondo queste linee strategiche. Nuovi strumenti finanziari ed istituti sono stati ideati sia per la finanza ordinaria, quali leasing, factoring, swap, future, etc., sia per la finanza straordinaria quali venture capital, merchant bank, hedge fund, derivati. Di pari passo si sono evoluti i mercati finanziari. In questo contesto di sistemi dinamici la consulenza finanziaria deve essere: a) professionale, per comprendere, analizzare e trasferire la conoscenza, b) indipendente per evitare condizionamenti e quindi finalizzata alla ricerca della miglior soluzione per il cliente; c) etica e responsabile nella sua professionalità, legata ai valori e agli obblighi sociali nei confronti della comunità, del mercato.

## LA GESTIONE DEL CONFLITTO DI INTERESSE: QUALI MODALITÀ?

78

*Maurizio Del Vecchio, Presidente Fimec:* Partendo dal presupposto che sia realmente difficile per un professionista/imprenditore con propria partita iva essere totalmente esente dal conflitto d'interesse, nel settore finanziario l'elemento fondamentale è mettere il cliente al centro della consulenza, grazie alla quale, se fatta in modo chiaro, illustrando la gamma di prodotti possibili e le svariate alternative, si può ridurre al minimo il conflitto d'interesse, in quanto sarà il cliente stesso, con le informazioni e gli strumenti che gli abbiamo fornito, a fare autonomamente la scelta calzante in base alla sua realtà finanziaria.

Ovviamente questo parametro non è uguale per tutti i professionisti: infatti per i mediatori creditizi e gli agenti in attività finanziaria ci sono delle modalità di gestione del conflitto d'interesse completamente diverse. Il mediatore creditizio, essendo remunerato da entrambe le parti (cliente ed ente finanziatore) ed avendo la possibilità di trattare varie tipologie di prodotti finanziari con svariati enti finanziatori, è meno indotto ad essere coinvolto nel conflitto d'interesse; per l'agente in attività finanziaria invece che è remunerato esclusivamente dall'ente finanziatore e spesso tratta un numero limitato di prodotti finanziari, è evidente che la ge-

stione del conflitto d'interesse diventa più complicata.

*Luciano Liccardo, Segretario Generale Efpa Italia:* Come ente focalizzato nella certificazione, pur non ignorandone l'esistenza, riteniamo che - essendo rappresentate diverse categorie di professionisti del risparmio, dai promotori finanziari ai consulenti indipendenti - la collocazione di Efpa sia neutra e sostanzialmente affrancata dal tema del conflitto d'interessi. Ma il vero "vaccino" contro gli effetti del potenziale conflitto d'interessi è dato dall'applicazione del CODICE ETICO nell'esercizio dell'attività svolta dal Professionista Certificato, che vede sempre il CLIENTE al CENTRO. Il codice deontologico fa parte del DNA di Efpa a livello europeo, tanto che Efpa ha portato il proprio contributo nel gruppo di lavoro Uni: grazie ad Efpa Italia, l'adesione al codice etico sarà un elemento fondamentale inserito nel contratto che regola l'attività di consulenza.

*Massimo Scolari Segretario generale Ascosim:* In un servizio di consulenza finanziaria di qualità occorre che il cliente percepisca il suo consulente come portatore dei suoi medesimi interessi. Il contrario del conflitto di interesse si declina con la parola "fiducia", ossia la certezza che il consulente che ricerca le migliori soluzioni per il portafoglio non persegua altri interessi che non quello di servire al meglio il proprio cliente. L'indipendenza del soggetto che eroga il servizio di consulenza è una delle condizioni importanti per far sì che il servizio di consulenza sia percepito come servizio di qualità e quindi correttamente remunerato.

Essere indipendenti non significa vivere su un'isola deserta; nella società moderna e nella finanza in particolare, i conflitti di interesse cacciati da una porta rientrano spesso dalla finestra. Servono quindi regole, ma soprattutto scelte, comportamenti coerenti da parte dei consulenti e delle strutture nelle quali essi operano.

*Aldo Varenna Responsabile Area Estero ANASF:* Molti giornali banalizzano il problema conflitto di interesse facendo riferimento ai consulenti fee only che dicono per loro natura (quasi divina) privi del conflitto