

di interessi! Non sono così assoluti i confini tra consulenza e collocamento, le fee di consulenza si basano spesso sulla complessità di una pianificazione, talvolta sono in percentuale con proporzione tra componente equity, cash e bond. E talvolta portafogli particolarmente aggressivi (che potrebbero dare fee più elevate di portafogli alternativi più prudenti) possono essere consigliati con un advisory non sempre in assenza di conflitti di interesse. Certo, tra un pessimo venditore e un mediocre consulente..... Pensare che una categoria quindi solo perché può anche proporre strumenti e collocarli sia di per sé in conflitto di interesse è a mio parere miope e molto limitativo, oltre che non dare merito ad anni di professionalità. Forse la gestione del conflitto di interesse ha più a che vedere con le parole come deontologia, education, finanza comportamentale!

Gianluigi Longhi, Responsabile Nazionale Credito e Servizi Finanziari La Casa Del Consumatore: In questa logica, senza una stabile e pregnante condivisione etica dei valori la consulenza può esprimersi in aree ove esiste il conflitto di interesse più o meno palese, più o meno condizionante. È quindi opportuno, in quanto lo stesso non può essere eliminato dal mercato, che il conflitto di interesse sia: a) circoscritto nella sua articolazione sia nell'ambito relazionale che in quello economico, b) evidenziato ai terzi nelle sue dimensioni affinché vi sia trasparenza, c) evitato ove i presupposti etici lo suggeriscono nel ragionevole dubbio o lo impongono nelle manifestazioni palesi, d) punito qualora sia manifesto e venga perseguito a danno del cliente, dal mercato, dal gruppo di appartenenza.

■ IL MODELLO COMPLETO DELLA CONSULENZA, SU TUTTE LE ESIGENZE DEL CICLO DI VITA DEL CLIENTE: QUALE SVILUPPO?

Maurizio Del Vecchio, Presidente Fimec: Constatando che ad oggi nel mondo finanziario non esiste una figura professionale che riesca a dare una consulenza comprensiva, è senz'altro più corretto nei confronti del consumatore evidenziare con umiltà i

limiti e le potenzialità della nostra attività professionale. Mediatori creditizi ed agenti finanziari dovranno sempre di più investire in formazione a 360° che elevi il livello professionale sia specifico, cioè finanziario, sia collaterale, cioè tributario, fiscale, immobiliare, assicurativo. Ciò porterà gradualmente il professionista ad avvicinarsi ad un servizio di modello consulenziale comprensivo. Implementando infatti le competenze riusciremo ad evidenziare in modo preciso l'impatto che avranno le scelte del cliente sulla sua vita e su quella della sua famiglia. La facilità con la quale alcuni professionisti affermano di fornire già oggi un servizio comprensivo non aiuta ad arrivare onestamente e realmente nel tempo a questo importante traguardo.

Luciano Liccario, Segretario Generale Efp Italia: La risposta di Efp potrebbe andare nella direzione dell'UNIFICAZIONE di tutti questi aspetti, favorita sia dalla composizione stessa dei nostri programmi di Certificazione che dalla logica trans-settoriale che ci fa rivolgere a fasce diverse di professionisti accomunati da una formazione qualificata e appunto unificante.

Quanto ai programmi, quale esempio si può fare quello della preparazione all'esame EFP, che prevede materie diverse ma equidistribuite: un concetto di ripartizione mai a se stante, sempre unitario. Relativamente alle figure professionali, non solo la compresenza in Italia di promotori tied agent accanto a consulenti indipendenti, ma la certificazione si estende all'interno dei diversi contesti europei sotto un'unica bandiera rappresentata da un unico programma con relativamente poche articolazioni locali.

Massimo Scolari Segretario generale Ascosim: Vi sono diversi modelli di consulenza finanziaria e ci si può attendere ulteriori sviluppi nei prossimi anni. Vi è un estremo bisogno di educazione finanziaria (che proporrei di chiamare "educazione al risparmio") per tutti, di assistenza alla pianificazione finanziaria, soprattutto i giovani, di consulenza "generica" e di base per i piccoli risparmiatori, di processi evoluti di ottimizzazione del portafoglio, sulle attività e le passività, fino alla consulenza corporate e family office. La consulenza può compren-