

INDIPENDENTI PRONTI AL DECOLLO...

Per il consulente finanziario indipendente l'unico valore è quello della consulenza stessa. Siamo in ritardo di almeno dieci anni rispetto ad altri Paesi...

Dalle pagine di questa rivista abbiamo più volte affrontato il tema della finanza e dei consulenti finanziari "indipendenti" che, dal 1 dicembre 2018, sono pienamente operativi in un contesto normativo che ne riconosce il ruolo.

Punto di arrivo importante e di partenza al tempo stesso di una nuova fase. Il 2019 si presenta ancora come un anno di transizione e servirà a far conoscere meglio agli investitori questo nuovo modello di advisory e il pieno sviluppo della finanza indipendente potrà arrivare in un mercato che procede a rilento portando con sé una potenziale tempesta perfetta. Perché?

Proviamo a fornire alcuni essenziali elementi e caratteristiche per una corretta conoscenza di questo modello, ancora sconosciuto a gran parte del mercato e alla maggioranza degli investitori.

CHI È IL CONSULENTE FINANZIARIO "INDIPENDENTE"

Questa figura, intesa sia come persona fisica, sia come parte integrante di una società, va inserita nel novero delle professioni intellettuali.

Come un commercialista o un avvocato, opera in assenza di conflitti di interesse, senza "toccare" il denaro dei clienti che rimane presso la banca o gli intermediari di loro fiducia, fornendo le proprie raccomandazioni e prestando un servizio remunerato esclusivamente dal cliente.

Non può, per legge ed eticamente, ricevere alcun compenso da nessun intermediario come banche, sgr, sim o compagnie assicurative.

Questi professionisti prestano esclusivamente consulenza e assistenza ai loro clienti, accompagnandoli in tutte le scelte di carattere patrimoniale, finanziario ed economico.

La maggiore trasparenza richiesta dalla Mifid 2 consentirà agli investitori di conoscere il vero costo dei servizi bancari e finanziari attraverso le previste lettere di rendicontazione; tutto ciò va nella direzione dei principi della consulenza indipendente.

Questo professionista, operando in assenza di conflitto di interesse, non vende e non distribuisce prodotti: ha quindi la possibilità di consigliare qualunque prodotto o strumento vantaggioso ed efficiente presente sul mercato, svolgendo analisi approfondite sugli investimenti esistenti e predisponendo le strategie di investimento più adeguate per il raggiungimento del corretto livello di rischio e della protezione adeguata del patrimonio.

Il servizio è rivolto sia ad investitori privati sia ad aziende, come anche a clientela istituzionale. Le esigenze possono essere differenti e diverse.

“

Questi professionisti prestano esclusivamente consulenza e assistenza ai loro clienti, accompagnandoli in tutte le scelte di carattere patrimoniale, finanziario ed economico.

”



CHE TIPO DI ATTIVITÀ CONSULENZIALE SI PUÒ SVOLGERE

In tema di investimenti: consulenza generica e personalizzata in materia di investimenti; raccomandazioni personalizzate su strumenti finanziari; valutazione della qualità e dei rischi della banca e rete di vendita; rinegoziazione di tutte le condizioni economiche applicate dalla banca o rete di vendita; analisi indipendente per la valutazione dei gestori cui si è affidato il patrimonio; analisi indipendente sui singoli strumenti/prodotti presenti nel portafoglio, rischi e costi; valutazione del portafoglio complessivo se rispondente ai veri obiettivi espressi; analisi indipendente dello scenario macroeconomico globale, intermarket e settoriale; asset al location suddivise per rischio, patrimonio, strumenti utilizzati e temi di investimento; monitoraggio e reportistica periodica della situazione di portafoglio in essere; colloqui personalizzati a richiesta su singoli temi di attualità o per specifiche richieste; formazione agli investitori in materia di strumenti e mercati finanziari.

In tema di pianificazione: analisi dello stato patrimoniale, conto economico e cash-flow del nucleo familiare; pianificazione previdenziale, assicurativa, fiscale, immobiliare, successoria; pianificazione protezione del patrimonio complessivo da potenziali cause di aggressione; valutazione e analisi di situazioni debitorie (mutui, leasing, fidejussioni, garanzie).

Per le aziende: gestione dei rapporti con le aziende di credito; miglioramento e controllo delle condizioni bancarie; valutazione del rating azien-

dale assegnato dalle banche; supporto per problematiche connesse a garanzie, fidejussioni e centrale rischi; infine, perizie tecniche su tutti gli strumenti/prodotti finanziari e di investimento.

PERCHÉ UN CLIENTE DOVREBBE SCEGLIERE UN CONSULENTE INDIPENDENTE

Siamo all'inizio di un processo che riteniamo estremamente importante, soprattutto per i risparmiatori italiani, che potranno finalmente scegliere a quale tipo di consulente affidare i propri patrimoni e beneficiare di un servizio di consulenza slegato dal sistema distributivo.

Dal recente rapporto Consob sulle scelte di investimento delle famiglie italiane emerge che l'82% degli intervistati non sa come viene remunerato il proprio consulente o addirittura pensa che il servizio di consulenza sia gratuito. Sempre dai dati Consob, il 50% degli investitori interrogati, di qualsiasi età, provenienza geografica, classe sociale e livello di istruzione, è disposto a pagare una parcella per un servizio di consulenza finanziaria slegato dalla distribuzione.

Una finestra straordinaria per il modello fee only.

Una indipendenza soggettiva, ossia non solo in relazione al servizio che il consulente presta al cliente, ma anche al consulente stesso; un requisito strutturalmente previsto dalla normativa il cui venir meno può comportare di essere radiati dall'Albo.

Il quadro contrattuale dell'operatore delle reti invece è sostanzialmente predeterminato, standardizzato. Quello dell'operatore indipendente è tutto da

creare e personalizzare. Il consulente indipendente deve definire la propria practice, i propri servizi, in quale modo si rapporta al cliente, in quale modo farsi pagare.

L'attività viene organizzata completamente in modo autonomo dal consulente stesso, mentre nel caso "tradizionale" è organizzata in parte dalla mandante.

Per il consulente finanziario indipendente l'unico valore è quello della consulenza stessa.

Non è possibile acquisire e trattenere clienti se non con una consulenza di qualità; la formazione e l'autoformazione si rendono necessarie per il consulente finanziario indipendente anche per uno scopo sociale: essere educatori finanziari all'interno del mercato, soggetti che possono contribuire in modo positivo al nostro sistema finanziario.

Siamo in ritardo di almeno dieci anni rispetto ad altri Paesi finanziariamente più evoluti del nostro. Basti pensare che negli Stati Uniti un americano su due si rivolge a un consulente indipendente per pianificare le proprie scelte finanziarie. In Inghilterra la Retail Distribution Review del 2013 ha accelerato il passaggio verso un modello più trasparente, governato da logiche che servono l'interesse ultimo degli investitori.

Chissà che questo nostro ritardo, guardando il rovescio della medaglia, possa rappresentare un'occasione unica per affermare un modello più trasparente, aperto e sano di mercato finanziario.

Mauro Rufini

Responsabile Nazionale Lavoro Autonomo
del Settore Finanziario Felsa Cisl

IL D-DAY DELLA CONSULENZA FINANZIARIA IN ITALIA

Dal 1 dicembre 2018 avviata l'operatività del nuovo organismo di vigilanza e tenuta dell'albo unico dei consulenti finanziari - OCF

Con il primo dicembre è iniziata una nuova era per il mondo della consulenza finanziaria in Italia. È partita l'operatività del nuovo OCF – Organismo di vigilanza e tenuta dell'Albo unico dei Consulenti finanziari – con le nuove sezioni dei consulenti autonomi e le società di consulenza finanziaria.

L'augurio è che OCF sappia ben gestire la diversità e la complessità della nuova situazione, in quanto ci troviamo davanti a una svolta e un cambiamento epocale, un cambio di paradigma per lo sviluppo dei mercati finanziari.

Come sindacato siamo pronti a dare il nostro contributo con indicazioni e proposte precise, così come siamo pronti a controllare che questo nuovo Organismo, con una responsabilità istituzionale e compiti importanti come quello della vigilanza, sia davvero al servizio dei cittadini, a tutela dell'investitore e del risparmiatore.

Già in precedenti articoli avevamo illustrato il percorso normativo e regolamentare che, a partire dalla Legge di Stabilità del 2016, ha disciplinato e sta cambiando il mondo della consulenza finanziaria in Italia. La consulenza indipendente ha ora il giusto e dovuto riconoscimento giuridico dopo che per molti anni - più di un decennio - si è molto rinviato prima di arrivare all'attuale situazione. Si può pensare - e i fatti in parte lo dimostrano - come la consulenza indipendente sia scomoda per coloro che sino ad oggi hanno avuto il monopolio del mercato quali le banche, le reti di promotori finanziari e altri ancora.

Si tratta di un risultato fortemente atteso e sostenuto anche da noi, dal sindacato, per rendere più aperto, più trasparente e democratico il mercato finanziario perché la consulenza finanziaria indipendente fa bene, è un bene

per il mercato e i risparmiatori.

Cisl e Felsa, in particolare, esercitano la rappresentanza del lavoro autonomo del settore finanziario per tutelare gli interessi della categoria e delle diverse professioni che operano nel settore con questa tipologia di lavoro. Gli ex-promotori, ora consulenti finanziari abilitati, sono solo una parte di questo universo, così come altre figure: gli agenti in attività finanziaria, assicurativa, i mediatori ecc.

I consulenti indipendenti, o meglio "autonomi" come li definisce la legge, sia come persone fisiche, sia come parte integrante di una società, rientrano ora in questo contesto; sono una professione intellettuale, 100 per cento lavoro autonomo con tanti obiettivi punti di forza: primo fra tutti l'assenza del conflitto di interessi.

In attesa di aprire ai potenziali nuovi consulenti finanziari autonomi con la nuova prova abilitativa, sono stati affrontati in queste ultime settimane i problemi della fase transitoria per l'iscrizione di diritto degli operatori storici, i pionieri della professione, quelli ante 2007 Mifid I, che hanno agito in questi anni in regime di proroga.

In questo mondo, alcune associazioni professionali portatrici di interessi specifici ed esclusivi, come quelle della promozione finanziaria, hanno svolto il loro compito in modo autoreferenziale con scarsi risultati per la crescita e lo sviluppo della professione.

Occorre ora una vera svolta e prova

di maturità, un salto di qualità. Il sindacato è pronto a fornire a questo mondo quel supporto fondamentale di tipo normativo e negoziale attraverso la contrattazione, che è il valore e lo strumento tipico del sindacato.

Occorre intervenire, ad esempio, attraverso la bilateralità, su aspetti economici e remunerativi, sul welfare, sul futuro previdenziale e sulla formazione, per un mercato del lavoro più inclusivo e non discriminante nelle varie forme, per completare in via negoziale e contrattuale quanto fatto sul fronte giuridico. Nell'ultima legislatura, il lavoro e le proposte di Cisl e Felsa hanno migliorato le tutele e i diritti per il lavoro autonomo. Il Job Act, in parte, ha riguardato anche il nostro settore. Le parti sociali attraverso la contrattazione hanno la responsabilità non solo di indicare la strada verso comportamenti virtuosi e contrastare l'applicazione di forme contrattuali improprie, ma anche di esplorare, realizzare e incrementare tutele e servizi. La strada non è semplice, ma abbiamo il compito e il dovere di provarci.

Al tempo stesso, speriamo che le associazioni di settore, datoriali e non, abbiano analoga volontà di lavorare insieme per il futuro della professione, vogliano misurarsi e mettersi in gioco con un approccio unitario, positivo e costruttivo per una vera cultura e diffusione della consulenza finanziaria.

Mauro Rufini

Responsabile Nazionale Lavoro Autonomo del Settore Finanziario - FeLSA Cisl



FARE CULTURA FINANZIARIA

Intervista a Carla Rabitti Bedogni, presidente di OCF, l'Organismo di vigilanza e tenuta dell'albo unico dei Consulenti Finanziari

Ottobre 2018 è il mese dell'educazione finanziaria con innumerevoli iniziative ed eventi organizzati da diversi soggetti, sotto l'egida del Comitato nazionale per l'educazione finanziaria di cui fa parte anche OCF, l'Organismo di vigilanza e tenuta dell'albo unico dei Consulenti Finanziari.

Abbiamo posto alla Prof.ssa Carla Rabitti Bedogni, Presidente di OCF, alcune domande.

Si terrà nel mese di ottobre 2018 la prima edizione del "Mese dell'Educazione Finanziaria", iniziativa promossa dal Comitato per la programmazione e il coordinamento delle attività di educazione finanziaria cui partecipa OCF. Quali attività e iniziative vede coinvolto l'Organismo nel mese dell'educazione finanziaria? Vi sono poi programmi, convenzioni che OCF intende sviluppare in particolare con alcuni dei diversi soggetti interessati, istituzionali e non, a far sì che tramite l'educazione finanziaria si possa realizzare un mercato più maturo e trasparente?

OCF parteciperà al mese dell'Educazione finanziaria con alcune iniziative in fase di definizione e realizzazione. L'Organismo, comunque, già attivo da tempo nell'ambito dell'educazione finanziaria, prosegue, anche in qualità di componente del "Comitato per la programmazione e il coordinamento delle attività di educazione finanziaria", nel suo proficuo dialogo con altre istituzioni e le principali associazioni per la realizzazione di iniziative mirate a divulgare l'educazione finanziaria sia nelle scuole che per i cittadini tutti.

Frutto del lavoro del Comitato per la programmazione e il coordinamento delle attività di educazione finanziaria, guidato da Annamaria Lusardi, è la prima versione online del portale pubblico di educazione finanziaria, assicurativa e previdenziale "Quello che conta" (www.quellocheconta.gov.it).

Il portale offre ai cittadini una fonte informativa autorevole, semplice, rigorosa e indipendente, per aiutarli a prendere decisioni consapevoli nel campo della finanza personale e familiare, dell'assicurazione e della previdenza.

I contenuti del portale sono curati dal Comitato per la programmazione e il coordinamento delle attività di educazione finanziaria, cui partecipano am-

“

Il consulente finanziario, per poter assolvere alla sua funzione, deve conoscere a tutto tondo il proprio interlocutore e “prendersene cura”... aiuta il risparmiatore a comprendere al meglio la relazione tra rischio e investimento... salvaguardando sempre i suoi interessi e consentendogli di fare scelte di investimento consapevoli. L'investitore italiano, infatti, è ancora contraddistinto da una scarsa alfabetizzazione finanziaria...

”

ministrazioni centrali dello Stato, autorità indipendenti e rappresentanze dei consumatori.

OCF, inoltre, partecipa al Comitato paritetico istituito dalla Carta di intenti per "l'Educazione economica come elemento di Sviluppo e Crescita sociale" promossa dal Ministero dell'Istruzione, Università e Ricerca e alla quale OCF ha aderito nel 2015.

La Carta di intenti contempla tra i propri obiettivi la definizione di una strategia a livello nazionale per migliorare la cultura finanziaria dei giovani e la definizione di Linee Guida per l'educazione economica e finanziaria finalizzate a fornire un quadro di riferimento di conoscenze e competenze per gli studenti nel loro percorso scolastico oltre che di supporto agli insegnanti di ogni ordine di scuola per la realizzazione di iniziative di educazione economica.

In una situazione di alfabetizzazione finanziaria assai carente i consulenti finanziari hanno in questi anni svolto una funzione di supplenza importante e per alcuni versi unica nel panorama italiano. In che modo ora i tre diversi soggetti, gestiti e vigilati tramite l'OCF, saranno chiamati a svolgere questo compito?

Il compito sarà complesso. La professionalità del consulente finanziario, proprio perché individua le scelte d'investimento in ragione dell'orizzonte temporale, del profilo di rischio, dell'adeguatezza delle soluzioni alle caratteristiche e ai bisogni del cliente assume una fondamentale importanza. Le esigenze che spingono gli investitori a rivolgersi a un consulente di fiducia sono: la pianificazione finanziaria di lungo periodo e la protezione del patrimonio. Il consulente finanziario, per poter assolvere alla sua funzione, deve conoscere a tutto tondo il proprio interlocutore e "prendersene cura"; solo dopo aver valutato la sua situazione complessiva (personale, familiare, professionale, finanziaria, patrimoniale) può successivamente pianificare le scelte adeguate rispetto agli obiettivi che si intendono realizzare.

Il consulente crea con il cliente una relazione duratura nel tempo; così lo potrà aiutare nel monitorare gli investimenti e eventualmente consigliare

modifiche necessarie in caso di mutate condizioni del mercato, dell'investitore e della sua famiglia.

In questo modo egli aiuta il risparmiatore a comprendere al meglio la relazione tra rischio e investimento, che può variare nel tempo, salvaguardando sempre i suoi interessi e consentendogli di fare scelte di investimento consapevoli. L'investitore italiano, infatti, è ancora contraddistinto da una scarsa alfabetizzazione finanziaria rispetto alla media europea e il suo basso livello di conoscenza e cultura finanziaria, senza la guida di un professionista, influenza inevitabilmente le sue scelte e quelle della sua famiglia.

L'avvento del Fintech è un futuro già presente e prevede un mix di consigli professionali e soluzioni automatiche elaborate dai robo advisory. Ma anche l'intelligenza artificiale elabora algoritmi che possono sbagliare e generare del contenzioso. La rivoluzione tecnologica fa educazione finanziaria? Quali rischi e quali limiti comporta? Porta davvero al centro l'interesse dei risparmiatori?

Sì, la rivoluzione tecnologica fa educazione finanziaria ma è, tuttavia, un'educazione finanziaria "standardizzata" e mai personalizzata.

La prestazione del servizio di consulenza con il sussidio, più o meno esclusivo, dei robot advisor può presentare, come messo in evidenza anche da recenti indagini condotte dalle Authorities a livello internazionale — mi riferisco allo studio portato avanti dalla IOSCO "Committee on the regulation of market Intermediaries" e il "Discussion paper on automation in financial advice" pubblicato il 4 dicembre 2015 da EBA, ESMA e ESMA — alcuni indubbi vantaggi (costi, velocità del servizio, ecc....) ma sono anche evidenti elementi di debolezza (qualità delle informazioni fornite, funzionamento degli algoritmi ma soprattutto assenza di un confronto frontale) che possono caratterizzare il fenomeno in questione.

Credo che la consulenza automatizzata (robo-advice) possa rappresentare solo un supporto ulteriore per l'investitore ma non serve a tutelare realmente il risparmiatore né a renderlo consapevole della necessità di

pianificare in anticipo i propri obiettivi di vita e di tornare a fidarsi del mondo finanziario.

I robot possono essere utili perché attraverso l'automazione dei sistemi è possibile individuare "torte" di "asset allocation" e la selezione di prodotti che consentono, sulla base di una profilatura automatizzata, di individuare il settore di investimento e la tipologia degli strumenti finanziari più adatti all'investitore a costi verosimilmente più ridotti. Questo risultato non può che essere un prodotto orientato alla ricerca di soluzioni standard ed elementari.

Il servizio prestato dai robot advisory, però, deve essere raffinato e personalizzato attraverso la professionalità del consulente finanziario, che dovrà essere in grado di correggere eventuali errori nella fornitura dell'advice automatizzato. Il consulente in questo caso dovrà prestare molta attenzione alla profilatura del cliente, alla raccolta e alla comunicazione di informazioni utili, con la ragionevole certezza che queste siano comprese. Questo si realizza, come già rilevato in precedenza, solo con un contatto diretto tra persone e con l'ascolto attivo.

Il valore aggiunto, infatti, che può apportare il servizio prestato dal consulente finanziario sta proprio nella sua preparazione qualificata e professionale. Fiducia e competenza sono entrambi elementi rilevanti e devono viaggiare di pari passo. La fiducia è inoltre intimamente collegata:

- alle specifiche caratteristiche personali e abilità del consulente,
- alla professionalità anche suffragata dalla certificazione delle competenze dell'esperto.

Questo significa che il consulente di oggi deve possedere in egual misura skill relazionali e competenze tecniche specialistiche. Nella storia dell'evoluzione dei consulenti, spesso ha prevalso l'una o l'altra capacità; oggi invece devono essere presenti entrambe in misura rilevante.

Il consulente finanziario, che gode della fiducia del cliente, lo aiuta a far emergere i suoi bisogni reali e a ridurre i comportamenti irrazionali.

a cura di Mauro Rufini

EDUCAZIONE FINANZIARIA, IL CONTRIBUTO DEL SINDACATO

È in arrivo, con il prossimo ottobre, il mese dell'alfabetizzazione finanziaria, con iniziative ad ampio raggio

L'educazione finanziaria non riguarda ovviamente solo i risparmiatori, le nuove e vecchie generazioni alle prese con insufficienti conoscenze, ma è un tema che interpella e coinvolge tutto il mercato finanziario, gli intermediari, i lavoratori, le istituzioni, il legislatore, i giudici, i professionisti del settore e ovviamente il sindacato.

Perché il sindacato dovrebbe occuparsi dell'educazione finanziaria? È un campo separato dalla contrattazione?

Questi interrogativi accompagnano spesso il dibattito di categoria e non solo sui compiti di natura e di funzione sociale. Possiamo certamente dire che non è un campo separato, né in contrapposizione con la contrattazione.

L'educazione finanziaria è necessaria come l'aria che si respira, è la base per costruire la cultura economica del Paese e tutto il sistema deve raggiungere un maggior grado di trasparenza, con un'azione congiunta tra tutti i soggetti impegnati nella diffusione dell'educazione finanziaria, affinché le energie profuse in questo ambito possano essere incanalate in una direzione unitaria e alimentare un processo sistematico e continuativo.

Per il sindacato, educazione finanziaria è anche svolgere un compito, contribuire a dare le conoscenze, informare e formare regole, comportamenti.

A livello generale, per contribuire a un processo associativo e collettivo, fornire una bussola e gli elementi conoscitivi, decisionali per uscire dalla crisi e rafforzare la buona salute della democrazia.

Affermare a partire dal lavoro una nuova visione di sistema e un cambio di paradigma della finanza, al servizio dell'economia, del lavoro, eliminando le

distorsioni che hanno contribuito alla crisi finanziaria globale.

Più nello specifico, significa contribuire a tutelare i cittadini lavoratori, risparmiatori e investitori, insieme agli intermediari, alle istituzioni pubbliche, alle associazioni di consumatori e costruire un tessuto di responsabilità sociale diffusa.

Per questo l'abc, la diffusione delle conoscenze e delle informazioni, delle pratiche è fondamentale.

Il valore aggiunto che un sindacato innovativo e rivolto al futuro può dare è proprio quello di inserire l'educazione finanziaria in un quadro di soggetti e di strumentazione più ampio.

Innanzitutto, con la rappresentanza dei soggetti che tuteliamo: i professionisti della finanza e i lavoratori del credito e della finanza, i consulenti finanziari, siano essi dipendenti o lavoratori autonomi, che quotidianamente investono le loro conoscenze e professionalità per trarne la loro principale fonte di reddito.

Con le associazioni dei consumatori di emanazione sindacale.

Nella scuola e con la scuola, con i soggetti preposti all'educazione e all'insegnamento. Della necessità di fare educazione finanziaria nelle scuole sono ormai tutti convinti. Il mondo del credito e della finanza non è ancora un libro aperto per tutti e non c'è più posto per l'ignoranza.

Attraverso il mondo dell'informazione, perché l'educazione finanziaria passa anche attraverso i media che devono fornire notizie utili. È tempo di tornare a fare informazione economica di qualità. Le fake news che abbondano sul web contribuiscono a rendere tutto più opaco.

Attraverso i giudici. L'alfabetizzazione finanziaria riguarda anche loro, alcune recenti sentenze sulla finanza denotano gravi lacune di conoscenza della materia.

C'è infine il tema della responsabilità del mondo politico che non è stato in grado di cogliere e interpretare il rapido mutamento della finanza. Da parte dello Stato c'è bisogno di un impegno maggiore.

Un primo passo per migliorare un sistema che ha mostrato tutti i suoi limiti è la legge approvata nel febbraio dello scorso anno. Un provvedimento che ha istituito un fondo da 20 miliardi a tutela del sistema bancario italiano, ma ha previsto anche le norme per la promozione dell'educazione finanziaria con una cifra non enorme: 1 milione di euro e la previsione di un Comitato al Tesoro, formato da rappresentanti delle Autorità finanziarie e delle Associazioni di categoria, per varare il piano nazionale di alfabetizzazione finanziaria. Una cabina di regia che in Italia è sempre mancata. La legge ha fornito una parte dei presupposti perché l'educazione possa essere sistematizzata e diffusa sull'intero territorio nazionale. Grande è il ritardo e trovare le soluzioni non è semplice.

Il livello di educazione finanziaria degli italiani e la loro capacità di decidere le proprie scelte di investimento sono davvero scarse. La situazione è peggiore di quella descritta da numerose ricerche; un basso, anzi bassissimo livello di cultura. I dati sono impietosi come riporta l'ultimo report della Consob.

È in arrivo, con il prossimo ottobre, il mese dell'alfabetizzazione finanziaria, a partire dall'evoluzione sempre più

completa e interattiva del portale di Edufin www.quellocheconta.gov.it, numerose iniziative nelle scuole, nelle associazioni e nelle aziende, per avvicinare i gruppi più vulnerabili della popolazione agli standard internazionali di alfabetizzazione finanziaria, il lancio di campagne informative sui canali televisivi e sui social.

Sul piano contrattuale, il sindacato confederale di settore lo scorso anno ha raggiunto una intesa con l'Abi per favorire nelle banche politiche commerciali responsabili e sostenibili, coerenti con l'etica professionale, rispettose della dignità delle risorse umane, delle esigenze e della centralità dei clienti. Questa intesa, se ben gestita, rappresenta un messaggio forte di novità e cambiamento in termini di trasparenza, etica e sviluppo sostenibile nel rapporto fra banche, lavoratori, cittadini, famiglie e imprese per riportare il sistema bancario a recuperare fiducia e credibilità perduta, oltre a un ruolo centrale per lo sviluppo sociale ed economico del Paese.

L'educazione finanziaria trova un og-

gettivo punto di contatto con il Protocollo che, sottolineata la centralità della clientela delle banche, il ruolo dei lavoratori, si propone di assicurare una comunicazione oggettiva e trasparente nel collocamento di prodotti finanziari e prevede l'impegno a non esercitare pressioni improprie sui dipendenti.

Sono la qualità delle prestazioni dei lavoratori e il conseguimento di obiettivi di medio-lungo periodo che devono essere favoriti rispetto a risultati di breve termine e la quantità dei prodotti venduti e collocati. Largamente applicato, il Protocollo in raccordo con la disciplina contrattuale se ben gestito potrà dare un apporto importante all'immagine e alla reputazione delle banche oggi largamente deficitario.

Sviluppo dell'educazione finanziaria da un lato, codici etici, buone prassi dall'altro potranno migliorare il contesto dei rapporti tra banche e clienti e impegneranno a vigilare con adeguate misure di prevenzione e sanzionare i comportamenti scorretti e fraudolenti. La Mifid II e la consulenza indipendente con le sue caratteristiche, basata su cri-

teri oggettivi, slegata dalla vendita di prodotti, apre le porte e si presenta come una importante e concreta reale opportunità per gli investitori.

I soggetti sociali possono fare la loro parte e si spera che la spinta al miglioramento continui, ma la strada da fare è davvero molta anche per soggetti e istituzioni pubbliche che per ruoli e funzioni dovrebbero esserne fuori. Non solo per la mancanza di controllo su alcuni crack e dissesti finanziari o per comportamenti opachi e scorretti di parti non proprio residuali del sistema bancario, né per il Tesoro che già in passato con una folle scommessa dei derivati di Stato ha posto un macigno senza precedenti sui conti pubblici.

Ma ancora una volta il problema di fondo non sono le leggi e le regole, riguarda le scelte, i comportamenti e soprattutto i valori senza i quali le regole si muovono e si muoveranno sempre in direzioni sbagliate e conflittuali.

Mauro Rufini

Responsabile Nazionale Lavoro Autonomo
Settore Finanziario - FeLSA CISL



CONSULENZA FINANZIARIA INDIPENDENTE

Brevi note di conoscenza e riflessione sulle sue caratteristiche

Ci siamo lasciati nel precedente numero di Incontri con un rapido excursus delle principali novità del 2018 che interessano il mondo della consulenza finanziaria in Italia e con una riflessione sulla presenza e il ruolo del lavoro autonomo nel settore finanziario.

Vogliamo ora centrare il focus e la nostra osservazione sulla consulenza finanziaria indipendente.

Una attività ed una professione già prevista dalla prima Mifid, quindi esistente da diversi anni, ma di fatto poi bloccata per mancanza del passaggio legislativo, e che solo nel corso di quest'anno troverà una più compiuta definizione normativa e regolamentare.

Ci sono voluti infatti quasi dieci anni da parte del Parlamento, delle autorità monetarie e di vigilanza, per emanare le norme e regolamenti che servono per l'attività, per cercare la quadratura del cerchio ed aprire con la Mifid 2 finalmente le porte alla consulenza indipendente: consulenti autonomi e scf (persone fisiche e giuridiche) che avranno "casa" nel nuovo Ocf nelle sezioni a loro dedicate accanto a quella dei consulenti finanziari abilitati all'offerta fuori sede (gli ex promotori finanziari).

I tempi della operatività del nuovo Albo sono scanditi dalla legge: 1 dicembre 2018.

È già in vigore il nuovo Regolamento Intermediari della Consob dal febbraio

scorso e, in attesa da parte del MEF dei nuovi decreti ministeriali sui requisiti delle persone fisiche e giuridiche, possono già presentare la domanda di iscrizione ad OCF tutte le società e i professionisti storici ante 2007, i "pionieri" dell'indipendenza.

Sono invece circa 1.500 gli operatori interessati e censiti dall'OCF ma nella realtà, almeno il doppio per le associazioni di settore.

Di 25 milioni di euro è il patrimonio sotto consulenza dei professionisti indipendenti, più del doppio per le società e, da uno studio Consob, è di 5.000 la stima dei professionisti attivi entro 5 anni dall'avvio del nuovo Albo. Se con la Mifid 1 del novembre 2007 la consulenza è divenuta un servizio di investimento, con la Mifid 2 e il nuovo modello di consulenza indipendente si può operare su un ampio numero di strumenti finanziari non limitati a quelli della mandante.

Non vi sono compensi, commissioni o benefici pagati da terzi per una indipendenza soggettiva del consulente (fee only).

In un sistema finanziario composto prevalentemente da banche e reti con dipendenti ed agenti che vendono prodotti e servizi degli stessi o di altri intermediari per accordi commerciali a fronte di stipendi, premi, retrocessioni e provvigioni sul venduto irrompono quindi le società di consulenza fee only



e i consulenti indipendenti che operano con qualsiasi prodotto e servizio presente sul mercato, remunerati esclusivamente a parcella dal cliente.

Il consulente indipendente è una figura che rientra nelle previsioni dell'art. 2229 del codice civile - esercizio delle professioni intellettuali.

Dal punto di vista della forma di lavoro a differenza dei consulenti finanziari abilitati all'offerta fuori sede che possono svolgere la loro attività con un rapporto di mandato, di subordinazione e con un contratto di agenzia, il consulente indipendente è al 100% un lavoratore autonomo con le previsioni tipiche di questa tipologia.

Oltre ad essere remunerato esclusivamente dal cliente, tra gli altri punti di forza di questa professione vi è la possibilità di muovere liberamente sul mercato e fuori sede (art.30 bis), non avere conflitti di interesse perché non si intermediano e non si distribuiscono prodotti, né si tocca il denaro del cliente che utilizza la propria banca ed esegue le operazioni, il consulente al massimo può ricevere delega amministrativa per visionare le posizioni e ricevere informazioni dalla banca.

L'onorario, ovvero la parcella, viene stabilita prima del servizio e va consegnata al cliente ex ante con i dettagli dell'offerta e i costi ed ex post come prevede la Mifid 2.

In sintesi il ruolo del consulente finanziario indipendente è quello di affiancare, consigliare e supportare il cliente nelle decisioni di carattere finanziario lasciando al cliente stesso la libertà della decisione finale e l'esecuzione delle operazioni.

I risparmiatori possono in questo modo rendersi più consapevoli ed orientarsi meglio fra le molte alternative di investimento oltre a verificare la professionalità delle figure indipendenti.

È utile riprendere al riguardo il rapporto Consob 2017 sulle scelte di investimento delle famiglie italiane.

Alcuni dati segnalano un preoccupante deficit di conoscenza ed educazione finanziaria come il fatto che il 41% degli intervistati non è consapevole dei pilastri del processo di investimento, più del 50% del campione decide le scelte



di investimento insieme a familiari e amici, non legge i documenti informativi, non sa come viene remunerato il proprio consulente e più di un terzo crede che il servizio sia gratuito.

La domanda di consulenza indipendente si è evoluta nel tempo da esigenze legate alla gestione degli asset finanziari sino alla richiesta di pianificazione sull'intero patrimonio della famiglia.

Una consulenza personalizzata e generica - Mifid compliant - servizi che vanno dall'analisi e ricerca in materia di investimenti alle raccomandazioni generali sugli strumenti, all'asset allocation al financial planning.

Servizi per le aziende (gestione dei rapporti bancari, valutazione debiti e analisi finanziamenti, monitoraggio e centrale rischi e altro ancora, servizi agli Istituzionali come Banche locali, Fondazioni, Fondi pensione..

La consulenza indipendente ha precedenti importanti ed esperienze con cui confrontarsi come quella della RDR inglese da cui ha preso spunto anche la Mifid 2.

Entrata in vigore nel 2012 la "Retail distribution review" RDR regola il mercato dei servizi finanziari con lo scopo di garantire ai clienti maggiore chiarezza e migliori standard qualitativi.

La situazione del Regno Unito pre-Rdr e l'attuale contesto italiano sono simili: la Rdr fu introdotta per aumentare la concorrenza attraverso una migliore competizione sul prezzo a tutti i livelli della filiera, per rimuovere gli incentivi distorti e il conflitto di in-

teresse, per creare un mercato con soluzioni più efficienti e migliori costi per i clienti finali.

La Mifid 2 è ora entrata in vigore in Italia. I vantaggi e i diritti per i risparmiatori sono evidenti, più complesso è capire quali saranno le conseguenze sull'industria dei servizi finanziari e sull'offerta di prodotti che i risparmiatori si troveranno di fronte.

La questione è pertinente in Europa e specie in Italia, dove il mercato dei servizi finanziari è ancora caratterizzato dalla presenza di una filiera di stampo tradizionale, banche, sgr, sim e reti che fanno ampio affidamento sulle reti di distribuzione e vendita e gli standard qualitativi a cui la Mifid 2 mira sono da noi più lontani che altrove.

L'esperienza inglese che ha introdotto la figura del consulente indipendente e non (restricted) è preziosa al riguardo. È aumentato il livello di competenza e professionalità dei consulenti, la trasparenza sui costi, sui servizi offerti, e un mercato degli investimenti più efficiente dove i risparmiatori pongono fiducia, si è rafforzata la sostenibilità a lungo termine del settore.

La consulenza indipendente è quindi una grande opportunità per un modello di mercato finanziario più libero e trasparente, per far crescere il livello di conoscenza e di educazione finanziaria, colmando in parte questo grave deficit.

Mauro Rufini

Responsabile nazionale
del lavoro autonomo del settore finanziario
Felsa Cisl

2018, UN ANNO DI CAMBIAMENTI PER LA CONSULENZA FINANZIARIA

Il lavoro autonomo nel settore finanziario, il contributo della Felsa Cisl

Il 2018 è iniziato all'insegna del cambiamento. Il primo importante dato ed elemento di novità è stata l'entrata in vigore della MIFID 2 – (Markets in Financial Instruments Directive). Una vera e propria rivoluzione per la consulenza finanziaria con diversi risvolti nella professione.

La direttiva porta con sé elementi di discontinuità rispetto al passato che nel corso di questo anno prenderanno forma ed influenzeranno molti aspetti e la struttura dei mercati. Product governance, trasparenza dei costi, certificazione delle competenze, regole di condotta, tipologie di consulenza, tutela dell'investitore sono tutti fattori che cambieranno in modo sostanziale il contesto all'interno del quale i vari attori del settore si troveranno ad operare.

Un lungo percorso di anni da parte del legislatore, delle autorità monetarie e di vigilanza per emanare norme e regolamenti e quanto serve per l'attività, per cercare una quadratura tra stabilità del sistema finanziario e tutela del risparmiatore.

La Mifid 2 ha poi aperto finalmente le porte alla consulenza indipendente: consulenti autonomi e scf (persone fisiche e giuridiche) che troveranno casa nel nuovo Ocf nelle apposite sezioni a loro dedicate accanto a quella dei consulenti finanziari abilitati all'offerta fuori sede. Il nuovo Organismo accoglierà quindi tre diverse tipologie di attività e di operatori.

Nel frattempo la Consob ha approvato il nuovo Regolamento Intermediari, in vigore dallo scorso 20 febbraio, di recepimento della stessa Direttiva MiFID 2 e del Regolamento MiFIR.

Il Regolamento contiene in particolare le disposizioni per la tutela degli investitori, i requisiti di conoscenza e competenza richiesti al personale degli intermediari che fornisce consulenza ai clienti degli stessi, la nuova disciplina dell'attività dei consulenti finanziari, i nuovi poteri di vigilanza e sanzionatori in capo all'OCF, le procedure di autorizzazione delle Sim e l'ingresso in Italia delle imprese di investimento Ue ed extra-Ue, la disciplina di derivazione Mifid II applicabile ai gestori.

“

*Product governance,
trasparenza dei costi,
certificazione delle competenze,
regole di condotta,
tipologie di consulenza,
tutela dell'investitore
sono tutti fattori che cambieranno
in modo sostanziale il contesto*

”

Riflettori puntati quindi sugli effetti della Mifid 2 ma non solo. Infatti in tema di regolamentazioni nel 2018 l'attenzione sarà rivolta anche su altre direttive e regolamenti rilevanti per il settore come p.e. AIFMD, EMIR, Basilea III, GDPR, IDD, PRIps un cambiamento che non sarà solo un effetto della evoluzione normativa ma accompagnerà anche lo scenario dei mercati e quello economico.

Quanto lavoro c'è nel nuovo panorama della consulenza finanziaria in Italia?

Il tema – tranne che per il sindacato – sembra non scaldare nessuno più di tanto, quasi a lasciar fare come sempre il mercato, le reti, i gruppi bancari alle prese con nuovi pesantissimi tagli dei livelli occupazionali che si aggiungono a quelli già effettuati negli ultimi anni.

Come certifica l'indagine di First i dati destano allarme e preoccupazione per una occupazione in calo perenne (100 mila tagli nei prossimi 5 anni), uno scenario da incubo e purtroppo realistico dato che i progressi nel campo dell'intelligenza artificiale offrono nuove opportunità di razionalizzare, ridurre i costi e forza lavoro con la tecnologia. Interi settori dell'economia e della finanza saranno sempre più rivoluzionati dall'effetto dell'innovazione digitale. Un conto salatissimo quello che viene pagato dal fattore lavoro.

Diversa è la situazione nelle reti più dinamica e flessibile proprio per la tipologia prevalente di lavoro svolto: quello autonomo. E il modello delle reti è una delle ipotesi a cui guardano anche i grandi gruppi bancari.

E quanto lavoro autonomo c'è nella consulenza finanziaria?

Sono molte migliaia i professionisti della finanza che esercitano la professione con una tipologia di lavoro diversa da quello dipendente.

Consulenti finanziari. Dietro questo termine si celano molte figure, con contenuti, modalità e tipologie di lavoro differenti: gli ex promotori finanziari, i consulenti indipendenti, i private banker, gli agenti assicurativi, i mediatori creditizi sino ai commercialisti, attività che tra loro si distinguono in maniera netta.

Il lavoro autonomo nel settore finanziario non è in contraddizione con

quello dipendente, ha una sua dignità e validità, può e deve essere una scelta ed una opportunità, non una condanna. Serve però una precisa regolazione dei rapporti di lavoro professionale e la certezza delle regole di rappresentanza delle parti sociali per far sì che l'autonomia negoziale e contrattuale del sindacato possa definire profili, ruolo e sviluppo delle professioni altrimenti saranno la legge e i giudici a decidere chi fa che cosa, come ha stabilito una sentenza di Cassazione con l'incompatibilità fra attività di commercialista e promotore finanziario in quanto attività commerciale e di vendita.

La Felsa Cisl esercita la rappresentanza del lavoro autonomo del settore finanziario per dare forza, legittimità, ruolo e tutele ai tanti e diversi professionisti che vi operano. Un compito che le associazioni professionali del settore portatrici di interessi specifici ed esclusivi hanno sostanzialmente fallito.

I cambiamenti del settore finanziario possono essere una occasione preziosa per tutti a non dimenticare l'impegno per promuovere e tutelare il lavoro in tutte le sue forme, a guardare alle politiche del lavoro non in astratto, bensì con la responsabilità di chi gioca un ruolo importante e mette alla prova le proprie soluzioni con la complessità della realtà che necessita sempre di intelligente compromesso e scelta dell'essenziale.

I risultati che in questo contesto di difficoltà il sindacato, la Cisl ha concorso ed ottenuto nel lavoro autonomo nella

passata legislatura sono importanti perché si trovano finalmente nelle pagine del diritto del lavoro. Il Job Acts del lavoro autonomo interessa in parte anche il settore ed è stato il risultato di un lavoro paziente ed ostinato costruito per il conseguimento di traguardi di civiltà che hanno prodotto equità, tutele e garanzie a circa due milioni di professionisti e partite Iva.

Vi è poi un grande lavoro dei sindacati europei ed un altro segnale importante ci arriva da una recente sentenza della Corte di Giustizia Europea che ha stabilito un principio importante sulle professioni non ordinistiche, che pone sullo stesso piano i diritti dei lavoratori autonomi rispetto al lavoro dipendente e subordinato in merito alla indennità di disoccupazione per attività perse a colpa della crisi.

Escludere i non dipendenti da ammortizzatori è contrario al diritto dell'Unione Europea. Una svolta europea sulla disoccupazione.

Sono passi in avanti che puntano a rafforzare l'inclusione sociale per i lavoratori autonomi e professionisti che vogliono essere più liberi di immaginare, costruire e organizzare il lavoro del futuro anche nel nostro settore. Come farlo? Con quali vincoli e con quali opportunità? Oltre ai percorsi legislativi dipenderà soprattutto da una autonoma ed efficace autonomia negoziale e contrattuale.

Mauro Rufini

Responsabile nazionale del lavoro autonomo del settore finanziario - Felsa Cisl



IL NUOVO ALBO UNICO DEI CONSULENTI FINANZIARI

Dopo dieci anni arriva la riforma del settore: come e cosa cambia

IL CONTRATTO DI CONSULENZA FINANZIARIA E LE SOCIETÀ DI CONSULENZA **Premessa**

Il nuovo Albo Unico dei Consulenti finanziari è una riforma diventata realtà dopo circa dieci anni. Sotto l'albero di Natale nel complesso dei provvedimenti della legge di Stabilità (n. 208 del 28 dicembre 2015) hanno trovato casa anche le norme per la riorganizzazione dell'attività di consulenza finanziaria in Italia.

Tra gli attori e i players del settore, tra cui anche il sindacato, non si è mai mancato di evidenziare come questa riforma urgente dovesse essere rapidamente approvata per avere un quadro normativo di riferimento più definito, un mercato più trasparente e democratico, per dare stabilità e certezza ai tanti professionisti del settore. Abbiamo ora un contesto normativo di riferimento e questo è un risultato non da poco visti i precedenti tentativi falliti per mano delle lobby che hanno tentato in tutti i modi di bloccare la riforma. L'esito finale non è certamente il migliore che era giusto attendersi, in linea con quanto richiesto da tutti gli operatori del settore, ma comunque permetterà finalmente di rendere operativa

l'attività della consulenza finanziaria, la cui struttura giuridica era già stata definita con le modifiche apportate al TUF a seguito del recepimento della Direttiva MIFID.

Viene soprattutto riconosciuta la figura del consulente finanziario autonomo che si attendeva da lungo tempo.

Al posto del precedente Albo dei Promotori finanziari APF prenderà corpo un nuovo Organismo OCF (Organismo di vigilanza e tenuta dell'albo unico dei consulenti finanziari) che sotto un unico tetto sarà articolato e distinto in tre sezioni con i consulenti finanziari abilitati all'offerta fuori sede (gli ex promotori finanziari), i consulenti finanziari "autonomi" (ex art. 18 bis del Tuf) e le società di consulenza finanziaria (ex art. 18 ter del Tuf).

La Cisl, in quanto confederazione, può vantare una larga rappresentanza di tutto il lavoro autonomo del settore finanziario ma non solo, poiché taluni aspetti normativi e di vigilanza impatteranno e riguarderanno anche l'operatività dei private banker e comunque di tutti i bancari che, con rapporto di lavoro dipendente, erano e saranno abilitati all'offerta fuori sede.

Grande attenzione andrà posta sui tempi di attuazione di tutto l'iter normativo e del processo regolamentare sui criteri e i principi di operatività del nuovo Organismo e in materia di consulenti finanziari (RI Consob, rispettivamente n. 16190 e 17130) che saranno posti a breve in consultazione pubblica. In questa prima parte intendiamo delineare i principali aspetti e le basi giuridiche del contratto di consulenza e le società di consulenza finanziaria. Nel prossimo numero l'analisi della figura del consulente finanziario.

Il **contratto di consulenza finanziaria**: rientrando quest'ultima fra i servizi d'investimento previsti dall'art. 1, com-

“

Viene riconosciuta la figura

del consulente finanziario autonomo

che si attendeva da lungo tempo.

”



ma 5, lettera f del Tuf, la legge non richiede espressamente la forma scritta. Ciò significa che, in via teorica, le parti potrebbero accordarsi anche in forma orale sulle modalità della prestazione. L'art. 16 del regolamento Consob 17130 prevede uno schema "minimo" del contratto. Il comma 1 dell'articolo stabilisce che in caso di "clienti al dettaglio" il servizio di consulenza finanziaria deve essere prestato sulla base di un contratto per il quale non viene esplicitamente richiesta la forma scritta. Secondo il regolamento il consulente finanziario è libero di scegliere, nello svolgimento dell'attività, tutte le modalità che riterrà opportune salvo, chiaramente, che il cliente non stabilisca lui le modalità di svolgimento pratico del rapporto (punto a). Inoltre, nel punto b), viene stabilito che devono essere indicate le "tipologie di strumenti finanziari trattate". In pratica, il consulente sulla base delle proprie competenze e delle esigenze, obiettivi e tipologia del cliente dovrà indicare gli strumenti finanziari che verranno consigliati (bond, azioni, Etf ecc.).

I punti c) e d) consentono al consulente sia di emettere una raccomandazione personalizzata sulla base della valutazione di adeguatezza e, al contempo, una raccomandazione non personalizzata ovvero di carattere pubblico per la quale questa valutazione di adeguatezza del singolo cliente non è stata effettuata. In questo secondo caso è fatto obbligo al consulente di comunicare al cliente che il consiglio potrebbe non essere adeguato al suo profilo. I punti e), f) e g)

anche se in maniera indiretta, attengono alla durata della prestazione. È infatti evidente che gli obblighi eventualmente previsti nel contratto (comunicazione delle perdite da parte del consulente, aggiornamento delle raccomandazioni e comunicazione del cliente sulle operazioni consigliate ed effettivamente realizzate) nei punti suddetti sono relativi a una prestazione che si dispiega nel tempo anche alla luce della volatilità che contraddistingue i mercati finanziari. Niente comunque impedisce alle parti di concordare una prestazione puramente occasionale e quindi senza obbligo di aggiornamento oppure una consulenza sull'acquisto di uno strumento finanziario con un orizzonte di brevissimo termine e, di conseguenza, anche un aggiornamento di analoga durata. Le parti dovranno raggiungere un accordo chiaro soprattutto per il tempo in cui il contratto avrà esaurito la sua efficacia. Sulla remunerazione (punto h) corrisposta solo dal cliente è chiaro che dovrà essere concordata sulla base dei vari elementi del contratto. Tra questi anche la durata del rapporto (punto i). Infine le lettere j) e l) attengono al flusso di informazioni che corre tra consulente e cliente. Su questo punto è utile concordare bene le modalità di comunicazione tra le parti in vista soprattutto di eventuali contestazioni.

A questo riguardo, il secondo comma dell'art. 16, fa riferimento alle "eventuali procedure di conciliazione ed arbitrato per la risoluzione stragiudiziale di controversie, definite ai sensi dell'articolo 32-ter del Testo Unico".

Le società di consulenza finanziaria (art. 18 ter Tuf)

La consulenza finanziaria può essere svolta sia da una persona fisica che da una società costituita ad hoc così come previsto dall'art. 18 ter del Tuf che ha istituito le società di consulenza finanziaria la cui regolamentazione è affidata al D.M. 66 del 5 aprile 2012.

Secondo la definizione contenuta nell'art. 2 del decreto "Le società di consulenza finanziaria svolgono l'attività di consulenza in materia di investimenti e ogni altra attività consentita nel rispetto delle riserve di attività previste dalla legge, senza detenere somme di denaro o strumenti finanziari di pertinenza dei clienti. La denominazione sociale, in qualunque modo formata, deve contenere le parole "società di consulenza finanziaria".

Il Decreto stabilisce in maniera inequivocabile la loro indipendenza pena la non iscrizione all'Albo. Tali requisiti, molto stringenti, sono stabiliti dall'art. 3 che dispone che non ci siano rapporti né collegamenti con "emittenti e intermediari" neppure per il tramite di terzi o di società da loro controllate. Inoltre, l'articolo riporta che "per la prestazione di consulenza in materia di investimenti le società di consulenza finanziaria non possono percepire alcuna forma di beneficio da soggetti diversi dal cliente al quale è reso il servizio".

Mauro Rufini

Responsabile Nazionale Lavoro Autonomo
del Settore Finanziario Felsa Cisl

Fausto Fasciani

Avvocato del Foro di Roma e giornalista
pubblicista