

L'interesse dei clienti, una scelta costosa per gli intermediari

L'opinione del DR. GF Cassol*

Domanda: Egregio Dr. Cassol, in base alla sua esperienza quale problema porrebbe in primo piano per salvaguardare i Risparmiatori?

Risposta: Il fatto fondamentale è il costo che comporta l'operare prioritariamente nell'interesse dei Clienti.

L'architettura aperta, indipendente, pura e super partes è la soluzione ideale a vantaggio dei Clienti, però comporta ricavi inferiori.

Mentre il collocamento di prodotti propri/gruppo di appartenenza, in conflitto di interesse con i Clienti, permette maggiori ricavi, quali:

- management fee pieno incassato dal collocamento di prodotti della "casa" (Fondi, Gestioni patrimoniali, Polizze Unit Linked,) anziché il management fee ridotto retrocesso da Società terze;
- commissioni di performance sui prodotti della "casa";
- provvigioni relative agli acquisti e vendita degli strumenti finanziari inseriti nei prodotti della "casa";
- ricavi da collocamento, con specifico riferimento alle Banche, di titoli propri (azioni, obbligazioni,) e vantaggi economici per la struttura finanziaria.

D: Ma allora essere dalla parte degli Investitori è quasi impossibile.

R.: Diciamo che è molto difficile e le conseguenze negative per gli Investitori non possono essere risolte limitandosi a dei palliativi che non affrontano il problema alla radice.

D.: Dr. Cassol, cosa propone in merito?

R.: La soluzione è quella adottata nel settore della medicina, dove chi produce i farmaci non può collocarli direttamente ai consumatori, ma solo tramite strutture di architettura aperta, indipendente, pura e super partes (Ospedali, Medici, Farmacie) e oltretutto vietando ai Clienti retail l'acquisto diretto, se non di prodotti da "bancone".

Va sottolineato che tale soluzione si concretizza in maggiori e migliori opportunità per gli Investitori, libera il Consulente da ogni sudditanza, anche psicologica, dalla Società mandante e dai prodotti della "casa" e lo rende veritiero nei confronti dei Clienti.

E' questo il sistema organizzativo per la tutela della salute: Società farmaceutiche da un lato e dall'altro lato, in totale indipendenza, Ospedali, Medici, Farmacie.

Pariteticamente dovrebbe essere organizzato il sistema distributivo dei prodotti finanziari: Società di



produzione da un lato e dall'altro lato, in totale indipendenza, Società di intermediazione, Consulenti finanziari.

Questa soluzione, a vantaggio dei Clienti, è occultata e dimenticata.

D.: Però, dr Cassol, dato lo stato delle cose, mi sembra di capire che non ci sia niente da fare, se non rattoppare al verificarsi di eventi tragici, quali quelli recenti delle quattro Banche.

R.: No, ci sono soluzioni efficaci per la tutela dei Clienti come la semplificazione dell'informativa contrattuale con accorgimenti semplici, come ho scritto dieci anni fa e come applicato da SOL&FIN SIM, quali l'uso del linguaggio universale del semaforo: rosso (fermati, approfondisci), arancio-

ne (attenzione, rifletti), verde (vai tranquillo), abbinato a informazioni chiare (posologia ed effetti collaterali) come nel "bugiardino" dei medicinali.

Inoltre è necessario potenziare l'informativa pre-contrattuale con un foglio a sé stante (in carta pergamena), firmato dal Consulente e consegnato al Cliente, con l'indicazione dei criteri base per la valutazione del grado di indipendenza del Consulente, quali:

1. l'elenco delle Società Terze che il Consulente mette a disposizione del Cliente e, si noti bene, con le quali il Cliente stipulerà direttamente il Contratto d'investimento ed alle quali verserà il denaro con assegni N.T. o bonifici. Vale a dire che il Cliente investe nel prodotto di Terzi ben identificato. Questo fatto definisce l'indipendenza del Consulente. Diversamente l'uso di prodotti di Società Terze inseriti nei prodotti di "casa" (Polizze Unit linked, Gestioni patrimoniali, Fondo di fondi), o in prodotti "guidati" dalla "casa", non risolve il conflitto di interesse, in quanto il Cliente non investe in un prodotto di Terzi con la sua identità e specificità, ma investe in un prodotto della "casa" in commistione con altri prodotti, snaturandosi e diventando un prodotto della "casa".

2. gli strumenti tecnologici che il Consulente dispone e mette nelle mani del Cliente per renderlo partecipe delle valutazioni comparative (come ad esempio i check-up e le analisi finanziarie di confronto fra tutti i Fondi offerti dal mercato finanziario), così da consentire al Cliente una scelta consapevole e non censurata;

3. la quantificazione dei maggiori compensi provvigionali che il consulente percepisce sui prodotti della "casa" rispetto ai prodotti di Terzi;

4. l'indicazione di cointeressenze (proprietà di azioni,) del Consulente con la Società Mandante o del Gruppo, condizionanti l'integrale tutela dei Clienti.

L'architettura aperta, indipendente, pura e super partes di SOL&FIN risponde a questi criteri di tutela degli interessi dei Clienti, che non viene quindi danneggiato privandolo delle opportunità che il mercato gli offre. In fin dei conti è quanto ognuno di noi pretende dal proprio Medico: l'indipendenza assoluta dalle Case farmaceutiche.

ML

*Presidente SOL&FIN SIM s.p.a.
w.w.w. solfin.it