



## Consulenza dipendente e non: il meccanismo di relatività

**La definizione di consulente passa attraverso il meccanismo di relatività: puoi essere più o meno consulente e puoi essere più o meno indipendente. Ma, quando si ricerca una consulenza, è importante avere chiara la differenza tra queste due figure.**

Che la **complessità dei mercati** in via di globalizzazione – e sempre più accessibili per media e utenti finali – necessiti e meriti soggetti capaci di intermediare la pressione sui venditori da parte dei produttori di “financial instruments”, è cosa nota da tempo.

Che esista da diversi anni una certa confusione, non solo lessicale ma anche comportamentale, tra le figure dei **venditori** e dei **consulenti**, è altrettanto noto.

Che esista e permanga, nonostante la Mifid2, il rischio di conflitto di interesse tra **fabbrica** e **negozio** non solo è confermato dai fatti, ma inserire il tema in un’informativa da far firmare al cliente non elimina certo il problema.

Che il sistema dell’**intermediazione di financial instruments** preme da anni per spostare gli asset in custodia amministrata verso prodotti gestiti (o, peggio, autogestiti) è altrettanto noto, e non si collega – almeno all’origine e con le dovute eccezioni etiche – all’idea di gestione oculata dei rischi e delle opportunità, quanto piuttosto (altra cosa nota) alla redditività del conto economico. Quest’ultimo, infatti, è composto da una serie di indicatori tra cui le commissioni di accesso e di recesso, le performance e, soprattutto in assenza di queste, dalle commissioni di gestione, ben più ricche di quelle di custodia e amministrazione e, in ogni caso, autoprodotte.

In questo scenario, qui sulla nostra vecchia Terra e non alle porte di Tannhäuser, è stato inventato il sillogismo “non indipendente” per differenziare questo tipo di consulenza da quella indipendente. Ma essere consulente indipendente comporta prima di tutto essere definibile in senso assoluto e non in senso relativo: il notaio è notaio e basta, non c’è equivocità, non può essere più o meno notaio. Invece **la definizione di consulente passa attraverso il meccanismo di relatività: puoi essere più o meno consulente e puoi essere più o meno indipendente.**

Si spiega ai clienti che la consulenza non indipendente non prevede costi a carico del cliente, poiché il collocatore (della consulenza, si suppone) verrà remunerato dal prezzo dei prodotti collocati, laddove la consulenza indipendente prevede che il cliente paghi una adeguata parcella, alla stregua del notaio, del dentista e dell’architetto. Per chiarire meglio potremmo continuare paragonando il lavoro del consulente indipendente a quello dell’idraulico o del meccanico, e la sostanza non cambierebbe: se offri una prestazione devi essere remunerato.

Permettetemi pertanto di sostituire con “consulente dipendente” l’espressione “consulente non

indipendente”, per maggiore chiarezza e fatemi dire che lasciare che la consulenza dipendente si descriva come non costosa in senso diretto, cioè non a carico del portafoglio del cliente, fa sembrare esose le giuste commissioni del consulente indipendente, e per di più fa sì che l’introduzione delle nuove regole vada tutta a favore del vecchio sistema che si è semplicemente “rifatto il trucco”. A correggere, seppur parzialmente, queste regole irregolari potrebbe arrivare a breve un documento che dovrà chiarire e dettagliare quali davvero siano i costi che un cliente assistito dal consulente dipendente ha pagato e pagherà, e a quel punto vedremo se coincideranno con quello che i clienti immaginavano di aver pagato.

Di certo tra le reti dei collocatori un po’ di preoccupazione serpeggia: magari non è sempre stato comunicato tutto?

**Il consulente indipendente non può truccare le carte: stabilisce un costo per la sua prestazione, delle regole per misurarla e dei meccanismi per renderla efficiente ed efficace.** Ma soprattutto stabilisce con il cliente un rapporto a due. È difficile che si instauri un rapporto come quello tra un mega brand, spesso reso ancora più grosso dalla pubblicità, e il piccolo cliente che, sebbene valga qualche milione certamente non si può paragonare ai miliardi gestiti dalla blasonata struttura. Il consulente indipendente **deve disporre di competenze reali**, finalizzate alla comprensione del ciclo economico, alla conoscenza dei prodotti che propone, alla gestione del tempo e all’elaborazione di un metodo per relazionarsi sia col cliente, sia eventualmente con le banche, oltre a dover sviluppare competenze di macro e micro economia. E soprattutto **deve servire il cliente e basta.**

**Il consulente dipendente deve rispettare un budget spesso fatto da una direzione commerciale e attenersi a un conto economico, oltre a servire adeguatamente il cliente a lui affidato.** Non solo. Oggi per ottenere l’abilitazione il nostro dipendente viene sottoposto alla verifica di conoscenze e competenze (come se provenisse da un altro settore), tramite dei test a risposta multipla. In alcuni casi si arriva al paradosso, con l’abilitazione per meriti scolastici attribuita a giovani sotto i trent’anni in possesso di determinati requisiti di studi.

Concludendo, il consulente dipendente, o se preferite non indipendente, continuerà a esistere e dovrà inevitabilmente continuare a essere un collocatore (se non un venditore) di strumenti finanziari, quindi sarà molto molto simile alla figura che chiamavamo promotore.

Il consulente indipendente dovrà lavorare in completa autonomia sfruttando esclusivamente le proprie risorse economiche, mentali, culturali e comportamentali per conquistare la fiducia e il consenso dei clienti.

È sempre auspicabile, pertanto, avere chiara in testa la differenza tra queste due figure, quando si ricerca una consulenza.

A cura di Giovanni Pesce, presidente di Fugen Sicav Raif