

Utilizzabile via web,
consente di gestire
a 360 gradi
la relazione con il cliente

PIATTAFORMA MIFID PER INDIPENDENTI

Quando d'ora in poi un bancario vi dirà "Venga che la profilo", oppure "Venga che le faccio la profilatura", non temete: non vuole picchiarvi, ma soltanto rivolgervi alcune domande per capire chi siete e offrirvi un servizio non solo appropriato ma anche adeguato a quanto volete e potete rischiare. E' uno degli effetti della normativa europea "MiFID" (Market in Financial Instruments Directive), entrata in vigore nel novembre del 2007 per armonizzare i mercati e le attività degli intermediari finanziari con l'obiettivo principale di tutelare il risparmiatore europeo. Purtroppo da noi c'è voluta una legge - peraltro applicata con due anni di ritardo - per fare quello che altrove è tradizione: spiegare alla gente quello che acquista. La direttiva introduce comunque qualche novità.

Diritti. Ce n'è qualcuno in più da far valere ma è inutile se l'investitore ne ignora l'esistenza. Probabilmente le banche applicheranno il "minimo ga-

rantito" per cui non dovrete sentirvi subito più tutelati.

Trasparenza. C'è l'obbligo di segnalare i rischi del conflitto di interesse e di servire al meglio l'interesse del cliente (meglio tardi che mai).

Concorrenza. Le Borse perdono il monopolio dello scambio azionario. Vantaggi? Con altre piattaforme si risparmierà sulle commissioni. Svantaggi? Un mercato frammentato dove un titolo ha prezzi diversi in diversi "negozi".

Consulenza indipendente. Finalmente viene data dignità all'esistenza di professionisti che orientano i clienti verso una soluzione, e non solo verso l'acquisto di un prodotto, senza essere concessionari-agenti-venditori di una determinata banca o società di investimenti.

Questionario. Se volete avere un servizio personalizzato, dovete accettare di rispondere a un questionario che possa stabilire il vostro profilo di investitore. Questo servirà a prendervi

le misure e la speranza è che il vostro portafoglio nel futuro sia in linea con le vostre aspettative di rendimento, ma soprattutto rispetti fedelmente le vostre possibilità di rischio.

Servirà a rendere molto più responsabile chi deve darvi questo servizio.

Un servizio responsabile, appunto, e veramente personalizzato non potrà più prescindere dall'utilizzo piattaforme professionali dedicate allo scopo.

Dal lavoro di una società specializzata indipendente da lungo

tempo sul mercato, Silma, con la consulenza di Lorenzo Marconi, è nata una piattaforma dedicata ai consulenti indipendenti che viene ufficialmente presentata a Rimini il 16 maggio all'Italian Trading Forum (vedere articolo a pagina 22). Questa piattaforma tecnologica, fruibile via Internet e in grado di consentire la gestione e l'ottimizzazione di tutte le attività secondo la Mifid, fa parte di un sistema integrato di prodotti e servizi pensato per la consulenza indipendente, in particolare per le Sim e i family office, ma anche per singoli consulenti. Si chiama non a caso Feeonly4you (fee only è la consulenza finanziaria retribuita a parcella) e oltre alla piattaforma tecnologica comprende servizi di consulenza legale, normativa e organizzativa, servizi di approvvigionamento dati e contentitori tecnologici per conservare con la più alta affidabilità dati e informazioni, anche secondo gli obblighi di legge.

La piattaforma offre una visione a 360 gradi del cliente e del suo "stato patrimoniale" e consente qualunque tipo di operazione, simulazione, controllo, confronto, allarme. Permette anche analisi e costruzioni di portafogli, calcoli di performance, rischio ecc, con tutti i tipi di confronto possibili. Dispone poi di tutti gli strumenti di reportistica, di back office e segnalazione alla Vigilanza.

«Ma soprattutto», sottolinea **Gabriele Lobascio**, amministratore delegato di Silma, «è uno strumento relazionale, utile per continuare a seguire il cliente giorno per giorno nella logica del consulente indipendente, delle sue visite alla clientela, delle sue note, dei suoi suggerimenti che diventano operativi anche via cellulare. La logica della piattaforma va oltre il private banking, verso la gestione del cliente nell'accezione più pura, più consulenziale, più anglosassone». ■

