

# Valore per chi investe

La nuova piattaforma per la consulenza finanziaria di **Fida** e Progetica

Questionari di profilazione, pianificazione finanziaria, scelta degli strumenti d'investimento e assicurativi. Tutte le tappe che scandiscono il **rapporto** tra un consulente finanziario e il suo cliente sono oggi all'interno di una nuova piattaforma presentata all'ultima edizione del Salone del Risparmio.

## Partnership in due

Si chiama **Value for Money** e nasce dalla partnership tra due realtà che non hanno bisogno di presentazioni nel mondo della financial advisory italiana. La prima è **Fida**, gruppo italiano che sviluppa applicazioni software per la gestione degli investimenti ed è specializzato nella raccolta, analisi e distribuzione di dati per il mondo del risparmio gestito. L'altra realtà che ha creato la piattaforma è **Progetica**, società indipendente di consulenza per la pianificazione finanziaria, economica, patrimoniale, assicurativa e previdenziale. Value for Money, come evidenziato dai suoi creatori, si distingue per una caratteristica, la completezza, poiché "abbraccia l'intero corso di vita dei clienti e gestisce in maniera semplice tutte le fasi tecniche della consulenza" che spaziano appunto dai questionari alla profilazione fino allo step finale, che consiste ovviamente nella scelta dei prodotti d'investimento



più adatto a soddisfare le esigenze del cliente. La soluzione proposta si presenta in forma modulare e distribuita, sia sotto forma di piattaforma integrabile nei sistemi esistenti, sia mediante applicazioni personalizzate, in modo da adattarsi alle diverse esigenze del mercato. "La nostra soluzione permette ai consulenti finanziari di stare al fianco dei clienti nel lungo periodo ma anche nell'attività ordinaria quotidiana", ha detto **Gianni Costan**, amministratore delegato di **Fida**. Per spiegare le caratteristiche peculiari di Value for Money, c'è stato il ricorso a una metafora efficace da parte di **Claudio Grossi**, partner di Progetica, responsabile dell'area Metodi, Modelli, Qualità. "Nel 2007", ha detto Grossi, "l'innovazione tecnologica ha

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

161183

portato alla diffusione degli smartphone, che hanno riunito assieme tutti gli strumenti hi-tech che usavamo abitualmente: il computer, il telefonino, i dispositivi audio e video". Ecco, per Grossi la nuova piattaforma ha fatto più o meno la stessa cosa per i consulenti finanziari: ha unificato tutti gli strumenti che abitualmente un professionista utilizza nelle relazioni con la clientela. La piattaforma spazia dall'operatività day by day fino alla definizione degli obiettivi dell'investitori, sotto forma di rendimento, previdenza o protezione. E include attività come l'utilizzo di portafogli modello, la scelta degli strumenti finanziari, la rendicontazione e il monitoraggio delle posizioni. Senza dimenticare i tool capaci di evidenziare eventuali aree di inadeguatezza.

### Il prezzo dell'immobilismo

Francesca Berté, partner di Progetica e responsabile Formazione e Ricerche ha messo in evidenza alcuni aspetti critici della relazione tra consulente e cliente dove non mancano atteggiamenti di sfiducia e di indecisione da parte degli investitori. "Nei nostri modelli abbiamo pensato di mostrare ai clienti anche il costo di non prendere decisioni", ha detto Berté. Ritardare un piano di risparmio o l'acquisto di un prodotto finanziario è solo in apparenza una scelta che non ha conseguenze. In realtà, l'immobilismo significa mancati rendimenti e anche maggiori difficoltà nel raggiungere un obiettivo.

**Bluerating**



**LA NOSTRA SOLUZIONE PERMETTE AI CONSULENTI DI STARE AL FIANCO DEI CLIENTI NEL BREVE E LUNGO PERIODO**

Gianni Costan / Fida



**ABBIAMO UNIFICATO TUTTI GLI STRUMENTI CHE I FINANCIAL ADVISOR ABITUALMENTE UTILIZZANO NEL LORO LAVORO**

Claudio Grossi / Progetica



**NEI NOSTRI MODELLI ABBIAMO PENSATO ANCHE DI MOSTARE QUALI SONO I COSTI DERIVANTI DAL NON PRENDERE DECISIONI**

Francesca Berté / Progetica

**luci&ombre**

di Fabrizio Tedeschi



## PARTI CORRELATE

**M**olto precisa la recente (14 marzo '24) sentenza della Cassazione in materia di parti

correlate. Il caso sembra quasi di scuola nella sua semplicità. Una parte correlata (vicepresidente esecutivo della società quotata) propone un disinvestimento in rem propriam, partecipa alla preparazione dell'operazione nella quale ha un evidente conflitto d'interessi; una volta definita la fase istruttoria, un attimo prima della delibera di approvazione della sua proposta, si dimette dal consiglio con lo scopo di evitare l'applicazione delle norme in materia di parte correlata. In tal modo fa venir meno tutte le garanzie che tali operazioni richiedono. La Consob sanziona giustamente tutti, dai consiglieri, ai sindaci, alla società per violazione della normativa in materia di parti correlate. Il ricorso in Corte d'Appello ha esito positivo per la società, ma in Cassazione la decisione è ribaltata e la sentenza è cassata con rinvio. La motivazione è lineare. L'applicazione delle norme in materia di operazioni con parti correlate comincia quando si profila l'operazione e si inizia a studiarla. Le fasi di proposta, istruttoria e discussione sono un tutt'uno soggetto alle regole delle operazioni con parti correlate, che non possono essere disapplicate con scappatoie formali, magari abbastanza caratteristiche di una certa italica furbizia. Bene ha fatto la Cassazione a mettere le cose a posto e stabilire il principio di diritto che la sostanza prevalga sulla forma.

tedeschi@alezio.net

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

161183