

Come ti elimino il conflitto di interessi...

SOFIA SGR A colloquio con Alberto Crespi, Chief Operating Officer della società che nasce dall'unione di tre prestigiose realtà imprenditoriali e che ora lancia un servizio davvero innovativo

■ Tra crisi del mercato dei mutui, prezzo del petrolio che sale senza freni e Borse a precipizio, negli ultimi anni le figure professionali legate a questo mondo hanno dovuto vedersela con non pochi problemi: in particolare, hanno avuto vita dura i consulenti e i promotori finanziari, due professionisti che spesso, nella percezione comune, vengono confusi. Sia dal punto di vista formale che normativo i due soggetti sono diversi: il promotore finanziario è un agente di vendita monomandatario di una banca o di una SIM, mentre il *Consulente di Investimento* è un professionista simile al commercialista o all'avvocato. Scegliere tra questi due ruoli non è semplice, perché entrambe le professioni hanno pregi e difetti, ma potrebbe non essere necessario, e una nuova iniziativa permette a chi lavora in questo settore di sfruttare le opportunità di entrambi i ruoli. Ne parliamo con l'Ingegnere **Alberto Crespi**, Chief Operating Officer di **Sofia SGR**, facendo prima un passo indietro per parlare delle origini della società: "Sofia Sgr nasce dall'unione di tre prestigiose realtà imprenditoriali che hanno creduto nella possibilità di creare una Società di Gestione del Risparmio differente ed innovativa. La partecipazione è all'85,1% di Sofia Holding, al 10%

di Apri Sviluppo Srl e al 4,9% di Gladd Holding. Il punto davvero rivoluzionario di Sofia è nel fatto di essere una realtà assolutamente indipendente: noi non vogliamo essere uno dei tanti colossi finanziari, ma una sorta di "boutique", con prodotti altamente personalizzati e soprattutto libera da conflitti di interesse, non avendo legami con sistema bancario ed assicurativo". **E in che modo questo si concretizza in un vantaggio per l'utente?**

"Il nostro punto di forza è la personalizzazione dei prodotti, che consideriamo un valore determinante. Dopo un attenta valutazione delle aspettative ed esigenze del cliente, siamo in grado di proporgli il prodotto "su misura" per lui, e questo grazie all'elemento assolutamente innovativo che abbiamo introdotto nella prassi del nostro lavoro: oggi in Italia il promotore finanziario raccoglie dati e propone prodotti selezionati tra le varie Sgr. Ma c'è spaccatura tra Sgr e promotori, in cui le prime forniscono i prodotti e il secondo raccoglie i dati del cliente. Noi colmiamo questa frattura, perché unire questi due mondi consente di dare risultati più vantaggiosi, creiamo una sorta di flusso logico che non può che essere più efficiente: il promotore raccoglie i dati cliente e fa costruire i prodotti all'Sgr, che è

così in grado di suggerire la modalità di investimento più adatta. Gli obiettivi, poi, sono tenuti costantemente sotto controllo, e possiamo riadattare in funzione delle mutate condizioni di mercato o cambiamento degli obiettivi del cliente, grazie alla grande flessibilità che caratterizza i nostri prodotti".

E quindi veniamo al discorso iniziale, il vostro nuovo servizio per coniugare l'attività di consulenza generica con quella di collocamento e assistenza...

"Abbiamo scelto come immagine quella del Giano bifronte, proprio perché vogliamo creare una figura ibrida che abbia i vantaggi del consulente e del promotore sia per il professionista che per il cliente. Il promotore può fare anche il consulente proprio perché nella nostra filosofia le due figure si avvicinano, grazie alla totale assenza del conflitto di interessi. Il promotore finanziario infatti, senza rinunciare alla propria attività di collocamento, può proporre ai propri clienti soluzioni di investimento efficienti e a 360 gradi senza essere influenzato dalla redditività del sottostante e beneficiando di un Ufficio Studi dedicato per l'analisi dettagliata del profilo di rischio del portafoglio esistente e quindi per la formulazione di una proposta alternativa".

www.sofiasgr.it

