

La Finanza

INDIPENDENTE

IL MAGAZINE DELLA CONSULENZA FEE-ONLY

ALLARME COMMISSIONI

Prodotti finanziari poco trasparenti, “scatole cinesi” e caricamenti del 5% che vanno a finanziare la “parcella occulta” dei promotori finanziari. Da oggi, a difendere il risparmiatore, c'è il consulente finanziario indipendente

fm

finanza e mercati

Cesare Armellini
Luca Mainò
Giuseppe Romano

Manuale del consulente finanziario indipendente

Evoluzione storica, nuovi scenari e metodologie operative del modello fee only

I vantaggi per operatori finanziari, investitori, liberi professionisti

Prefazione di **Marco Liera**



**IL PRIMO MANUALE OPERATIVO DEL
CONSULENTE FINANZIARIO INDIPENDENTE
EDITO DA IL SOLE 24 ORE**

RICHIEDI TUTTE LE INFORMAZIONI A INFO@CONSULTIQUE.COM

**Periodico a cura di
Consultique**

Anno I numero 0

Luglio 2007

Direttore responsabile
Margherita Sperotti

Contributi
Ufficio Studi e Ricerche
Consultique

Editore
Consultique

Impaginazione e Grafica
Margherita Sperotti

Direzione e redazione
Via dei mutilati 3/d, 37122
Verona
045/8012298

Stampa
Consultique

Indirizzo e-mail
info@consultique.com



Sommario

IN QUESTO NUMERO

Editoriale di Cesare Armellini	5
Copertina Allarme commissioni - di Margherita Sperotti	6
L'angolo Nafop Arriva la Mifid	8
L'intervento Intervista a Roberto Marchesini, consulente fee-only	10
Previdenza Fondi pensione chiusi, arriva il rating	12
Il sondaggio La parola ai promotori finanziari	14
Risparmio "Chi cura i miei investimenti?"	16
Europa Caro mutuo, quanto mi costi	17
Incontro con i lettori Parliamo di TFR	18
I prossimi appuntamenti	19



ASSOCIAZIONE NAZIONALE DEI PIANIFICATORI
FINANZIARI PRIVI DI CONFLITTI D'INTERESSE

THE NATIONAL ASSOCIATION OF FEE ONLY PLANNERS



Cesare Armellini
Presidente Consultique

L'idea di portare in Italia la consulenza finanziaria indipendente, priva di conflitti di interesse e svincolata da banche, sim e compagnie assicurative, mi è venuta nel corso degli anni '90 e si è concretizzata nel 2001. In sostanza, in quel periodo nel nostro Paese esistevano sul mercato solo "addetti alle vendite" di prodotti finanziari e assicurativi (promotori finanziari, agenti assicurativi, dipendenti bancari) e la figura del consulente finanziario (simile al commercialista o all'avvocato), remunerato unicamente a parcella, si era sviluppata ed affermata solo negli Stati Uniti, in Australia e nel Regno Unito.

La mia esperienza nel settore, maturata in oltre vent'anni di attività all'interno del gruppo di famiglia come responsabile finanziario, è stata estremamente utile per la nascita ed il successivo sviluppo di Consultique (www.consultique.com) come società di analisi e ricerca finanziaria indipendente e network di studi professionali di consulenza che oggi raggruppa oltre 200 realtà operative in tutta l'Italia. Già nel 2002 la Commissione Europea aveva indicato la strada verso un modello di mercato finanziario in cui la figura del Fee Only Financial Planner fosse elemento di equilibrio, utile per l'eliminazione di quelle asimmetrie informative tra domanda e offerta (investitori e industria del risparmio gestito) tanto pericolose quanto sconosciute alla larga parte dei cittadini. Nel 2004, il Parlamento Europeo con la Direttiva 2004/39/CE (Mifid) si pone come obiettivo la creazione di un quadro giuridico europeo unitario, che assicuri un livello di armonizzazione tale da dare protezione agli investitori e permettere ai consulenti finanziari di erogare servizi in tutti gli Stati membri sulla base della vigilanza dello Stato di origine (passaporto unico).

Ed è in questo contesto che, nel 2005, la domanda di tutela da parte dei tanti consulenti indipendenti italiani mi ha portato, insieme ai miei più stretti collaboratori, alla fondazione dell'associazione di categoria, la NAFOP (www.nafop.org), che si pone come obiettivo la regolamentazione, la difesa e lo sviluppo dell'esercizio della professione nonché la cura, la qualificazione professionale e la diffusione della conoscenza presso il pubblico della professione e del ruolo del consulente fee only.

Appena nata, ma forte del sostegno di quasi tutti i consulenti indipendenti italiani, NAFOP si è trovata a dover vigilare sul corretto recepimento della Mifid il cui intendimento, in Italia, ha corso il rischio di essere completamente stravolto a totale svantaggio del mercato e degli investitori.

In questi mesi in cui il Ministero dell'Economia, la CONSOB e la Banca d'Italia stanno lavorando ai regolamenti attuativi della Legge 13/2007 di recepimento della Direttiva Europea, la nostra azione di sensibilizzazione delle Istituzioni va nella direzione del buon senso e della tutela dei diritti degli investitori oltre che dei professionisti della consulenza indipendente.

Questo magazine, nato dalla volontà di diffondere sempre di più il modello "fee only", vuole essere un ulteriore passo verso una maggiore consapevolezza delle tematiche finanziarie da parte degli investitori, degli operatori e dei professionisti in genere, troppo spesso all'oscuro dei meccanismi che incidono sulle dinamiche dell'offerta dei prodotti finanziari e lontani dal concetto di "pianificazione patrimoniale" necessaria ad una corretta gestione delle proprie disponibilità.

ALLARME COMMISSIONI

Contro le “parcelle occulte” dei promotori arriva dagli Stati Uniti il nuovo professionista della finanza, il fee only financial planner

Di Margherita Sperotti

C'erano una volta le azioni ed i titoli di Stato. Ci sono oggi 10.000 diversi tipi di prodotti finanziari. Che spaziano dalle azioni alle obbligazioni, dai Buoni del Tesoro ai fondi comuni di investimento, dagli Exchange Traded Fund ai Certificates. Ciascuno con proprie caratteristiche, propri costi, propria durata, propria performance, proprie regole. Un universo finanziario. Da pochi esplorato, da alcuni visto solo attraverso la “finestra”, da molti sconosciuto. Una galassia che continua a crescere, nonostante le basi della finanza rimangano immutate: sì perché spesso ad ogni nuovo prodotto non corrisponde una scoperta, ma un'invenzione. E un'invenzione troppo frequentemente dettata dalle regole del marketing. Questo proliferare di strumenti finanziari, pubblicizzato da campagne improntate sulla loro efficienza e sui presunti bassi costi, sembra infatti destinato solamente a giustificare gli incrementi di commissioni. Commissioni che in piccola parte servono in realtà a sostenere i costi effettivi di gestione del risparmio: il resto va a finanziare la cosiddetta “parcella occulta” ovvero il compenso che la Sgr elargisce a chi, quei prodotti, li ha venduti al cliente. Secondo una recente ricerca elaborata dall'Ufficio Studi di Consultique il valore rappresentato dalla media delle parcelle occulte presenti nelle principali gestioni si aggira attorno al 3%, raggiungendo pic-

chi massimi del 5% in quelle assicurative (notoriamente cariche di extra-commissioni). Facciamo un esempio: un risparmiatore che investisse 500.000 euro in prodotti finanziari potrebbe ricevere un prelievo annuo (destinato alla parcella del venditore) stimato attorno ai 18.000 euro; se il patrimonio da investire ammontasse a 100.000 euro, la parcella occulta si aggirerebbe sui 3.500 euro annui. Ecco il motivo della moltiplicazione di strumenti sempre più accattivanti, spacciati ogni volta per i “migliori sul mercato”. Se il cliente acquista qualcosa di diverso dalle classiche azioni o dalle solite obbligazioni, molto facilmente incorrerà in commissioni ben più alte, giustificate dalla cosiddetta “gestione attiva” della Sgr. Ma anche quello della gestione attiva è un mito da sfatare: secondo un'altra indagine a cura di Consultique, il gap di performance dal 1996 al 2002 tra i fondi azionari gestiti e l'indice MSCI World è del 50% a favore dell'indice globale. È di settembre 2006, invece, il Rapporto Consultique secondo il quale il 93% dei fondi comuni d'investimento azionari è sotto benchmark e lo è pure il 99% di quelli obbligazionari. Se pure si trattasse di gestione attiva, sarebbe senz'altro cattiva gestione. Per-



ché quindi non optare per uno strumento a gestione passiva che semplicemente replichi l'indice cui si riferisce (come un ETF, un ETC o un Certificate), che ha commissioni minime e che, sicuramente, non verrà costantemente battuto dal mercato come appare per i fondi comuni di investimento? La risposta è semplice: perché difficilmente il promotore finanziario potrà proporre al cliente un prodotto che abbia costi minimi e,

di conseguenza, un ritorno economico basso per la Sgr da cui dipende. Vediamo infatti come funziona il lavoro del Pf: la casa mandante consegna un catalogo di prodotti ed il relativo listino prezzi all'a-



gente, l'agente fa acquistare uno o più prodotti confezionati, il cliente paga alla casa produttrice un importo in gran parte costituito da costi superflui e la stessa casa gira una parte dell'importo ricevuto dal cliente all'agente a titolo di provvigioni. Il Pf non dispone quindi di analisi indipendenti, né avrebbe il tempo di studiarle, perché ha come obiettivo quello della rete d'appartenenza, ovvero il collocamento del prodotto. È un vero e proprio

venditore la cui remunerazione è migliore per i prodotti "della casa", ed è data da un premio vendita (risultato dal continuo confronto tra quanto è stato raccolto dal promotore e quanto gli è stato assegnato di budget) e da incentivi vari (come viaggi premio o oggetti preziosi). E tra i prodotti "della casa" si fanno sempre più strada le cosiddette scatole cinesi: semplici prodotti finanziari incastrati l'uno dentro l'altro mediante passaggi poco trasparenti (è un processo simile a quello delle scatole cinesi costituite da Società quotate in Borsa). Ciascuno di questi passaggi intermedi ha ovviamente un caricamento ingiustificato di commissioni da non sottovalutare. Bando quindi ai prodotti complessi e poco trasparenti. Uno dei fattori chiave del buon investimento, come sottolineano gli esperti di Consultique, è il basso costo della gestione del portafoglio, strategia che può essere attuata con investimenti mirati, o con l'aiuto di un consulente finanziario indipendente (*si veda box*). Questa modalità di affrontare gli investimenti

finanziari è definita dal termine core-satellite, dove la prima parte si riferisce agli strumenti a gestione passiva, come gli Etf, che devono essere sempre presenti nel portafoglio di qualunque investitore oculato, la seconda agli investimenti, molto marginali rispetto ai primi, previsti per coloro che decidano di utilizzare il "surplus finanziario" per conseguire rendimenti aggiuntivi in portafoglio, esponendosi a possibili rischi.

IL 45% DEGLI INVESTITORI AMERICANI SCEGLIE IL FEE-ONLY

I primi consulenti finanziari indipendenti, remunerati solo a parcella per la loro consulenza e non a provvigioni per la vendita di prodotti finanziari (proprio da qui deriva la loro indipendenza), nascono negli Stati Uniti agli inizi degli anni '70, dopo che nel 1969 alcuni esperti del settore si incontrano a Chicago per dare vita a quella che, oggi, è la certificazione più importante al mondo in materia, ovvero quella di Certified Financial Planner. La Cfp dimostra la competenza in tutte le aree della finanza, dalla pianificazione degli investimenti a quella assicurativa, da quella pensionistica a quella immobiliare, per concludere con quella fiscale. Sono inoltre fondamentali per il conseguimento dell'attestato Cfp, un periodo di esperienza nel settore e soprattutto l'adesione del candidato al codice di etica e responsabilità professionale che prevede delle clausole di integrità, oggettività, competenza oltre che di imparzialità, correttezza e diligenza. Secondo una ricerca della Nafop (National Association Fee Only Planners), la prima associazione italiana di consulenti fee only nata nel 2006 con lo scopo di definire le fondamentali deontologiche della professione, al 30 novembre 2005 il numero di soggetti certificati Cfp in Usa era pari a 49.121. Del totale dei soggetti certificati (non solo con il Cfp, ma, tra gli altri, anche con l'importante Chfc) negli Usa, tra i 25 e i 30.000 appartenevano alla categoria dei fee only. Rapportando questo dato americano alla dimensione del mercato italiano semplicemente in termini di abitanti, il potenziale numero di consulenti «a parcella» con competenze di elevato standing si posizionerebbe intorno ai 5/6.000 professionisti. Secondo un'analisi dell'associazione Cfp, i fee only financial planner rappresentavano, al 2004, la categoria professionale preferita da circa la metà degli investitori americani. Un dato, questo, che dimostra la forte crescita della domanda di consulenza indipendente da parte dei risparmiatori, ormai consapevoli dei vantaggi che si acquisiscono ad affidarsi a chi opera in assenza di conflitti di interesse.

UN ALBO PER I CONSULENTI

Recepita a gennaio, sarà attiva dal 1° novembre. E' la Mifid, la direttiva europea che istituzionalizza la figura del fee only

Di Margherita Sperotti

In Italia fervono i preparativi per l'ormai prossima attuazione della Mifid, che dovrà avvenire entro il 1° novembre 2007. La Market in Financial Instruments Directive è la direttiva europea in materia di strumenti finanziari nata nell'aprile 2004 (2004/39/CE) con l'obiettivo di creare un quadro giuridico europeo unitario, che assicuri un livello di armonizzazione tale da dare protezione agli investitori e permettere agli operatori autorizzati l'erogazione di servizi in tutti gli Stati membri sulla base della vigilanza dello Stato di origine. Con il recepimento della Mifid (avvenuto entro il 1° gennaio 2007), viene di fatto istituzionalizzato il servizio di consulenza finanziaria "pura". In materia di servizi di investimento, la Commissione europea si era già espressa in precedenza, prima nel 1993 e, successivamente, alla fine del 2002 con una modifica alla direttiva precedente. A queste basi legislative si è appoggiata la Mifid, nelle cui considerazioni introduttive viene contestualizzato il senso di questo nuovo intervento comunitario. "Negli ultimi anni - recita il testo - è cresciuto il numero degli investitori che operano nei mercati finanziari e l'ampia gamma di servizi e strumenti che viene loro offerta è ancora più complessa. Alla luce di questi sviluppi, occorre che il quadro giuridico comunitario disciplini tutte le attività destinate agli investitori. A tal fine è indispensabile assicurare il grado di armonizzazione necessario per poter offrire agli investitori un livello elevato di protezione e consentire alle imprese di investimento di prestare servizi in tutta la Comunità, nel quadro del mercato unico, sulla base della vigilanza



*Il ministro dell'Economia
Tommaso Padoa Schioppa*

za dello Stato membro di origine. In considerazione di quanto precede, è necessario che la direttiva 93/22/CEE sia sostituita da una nuova direttiva. Per via della sempre maggiore dipendenza degli investitori dalle raccomandazioni personalizzate, è opportuno includere la consulenza in materia di investimenti tra i servizi di investimento che richiedono un'autorizzazione". La direttiva disciplina quindi senz'altro i requisiti di organizzazione per le imprese e per i mercati, gli obblighi di comunicazione e i requisiti di trasparenza per le operazioni, ma in primis, "istituzionalizza" il ruolo del consulente finanziario, che

non presta quindi più un servizio accessorio, esercitabile in via teorica da chiunque, ma potrà essere erogato solo da soggetti autorizzati. Ma chi sono questi soggetti? Sono imprese di investimento che potranno essere sia persone fisiche sia persone giuridiche le quali, nel caso in cui forniscano in via esclusiva il servizio di consulenza in materia di investimenti (considerato a basso rischio in quanto non c'è passaggio di denaro da cliente a consulente, art. 67 della direttiva), potranno sottostare a un regime patrimoniale "agevolato", che si concretizzerà, per le persone giuridiche, in un capitale di 50.000 euro e, per le persone fisiche, nella sottoscrizione di una polizza RC professionale. Naturalmente, tale agevolazione è prevista solo nel caso in cui questi soggetti forniscano esclusivamente il servizio di consulenza pura ed indipendente, non viziato dalla vendita di prodotti finanziari, senza passaggio di denaro da cliente a consulente e remunerato solo a parcella (in sostanza l'investitore continuerà ad operare con la propria banca ed il rapporto con il proprio advisor verrà ufficializzato da un contratto di consulenza, secondo il modello "fee only"). Per quanto riguarda invece la figura del promotore finanziario, di fatto con l'attuazione della Mifid non cambierà nulla: il "tied agent" continuerà ad essere monomandatario e potrà essere utilizzato dall'intermediario mandante anche per vendere servizi di consulenza con conflitto di interessi. La decisione della Mifid in favore del monomandato si basa sulla convinzione che solo in questo modo sia possibile l'individuazione delle responsabilità sull'attività degli agenti e quindi garantire maggiore tutela agli



Mario Draghi, governatore della Banca d'Italia

investitori. Questo venditore, non potrà ovviamente accedere all'Albo dei consulenti finanziari, ma rimarrà iscritto all'attuale Albo dei pf. La tendenza, registrata negli ultimi anni, da parte di promotori finanziari e funzionari di banca alla creazione di realtà indipendenti orientate alla consulenza pura, remunerata a parcella, è poi un elemento che dimostra l'interesse degli operatori verso una nuova professione apprezzata da circa la metà dei cittadini americani. E proprio come avvenuto da tempo negli USA, anche categorie professionali fino ad ora disinteressate all'erogazione di un servizio di pianificazione finanziaria alla clientela (commercialisti, consulenti aziendali, consulenti del lavoro, avvocati) stanno constatando l'importanza di integrare tale attività tra le competenze classiche dello studio professionale, a tutela del patrimonio della propria clientela (privati e aziende). In questo contesto di evoluzione legislativa ed istituzionalizzazione della figura professionale del

consulente privo di conflitti di interesse che nasce NAFOP, la prima associazione europea di categoria, con l'obiettivo di essere il punto di riferimento per tutti quei professionisti della finanza che hanno scelto la totale indipendenza da banche, compagnie di assicurazione e reti di vendita di polizze e prodotti di investimento. Tra gli obiettivi dell'associazione, spicca la tutela degli interessi degli investitori, elemento cardine per ogni consulente indipendente, che si concretizza in un codice etico semplice e chiaro che i professionisti associati devono sottoscrivere e seguire in ogni momento dell'attività di consulenza. Nafop è intervenuta più volte per sottolineare gli aspetti della direttiva che non dovranno essere storpiati nei regolamenti attuativi attualmente allo studio, sia presso la Consob che presso il Ministero dell'Economia, soprattutto sul tema dell'istituzione del registro dei consulenti finanziari. Evidenziando l'importanza della distinzione fra i consulenti finanziari indipendenti già operativi e quelli futuri: "Pensiamo che possa essere corretto far iscrivere nel nuovo registro coloro che attualmente già esercitano la professione (ad esempio potrebbero essere iscritti al nuovo Albo coloro i quali esercitano l'attività con il codice di Partita IVA 74141). Inoltre, chi appartiene alla nostra associazione professionale, l'unica in Italia a rispettare fedelmente i dettami stabiliti dalla MIFID (erogazione di soli consigli professionali, nessun compenso in provvigioni, assenza di incentivi, remunerazione esclusivamente a parcella), dovrebbe essere ammesso d'ufficio all'iscrizione al nascente Albo. Gli Associati NAFOP operano anche da molti anni, hanno sostenuto percorsi formativi e frequentato corsi di aggiornamento professionale obbligatori, applicano una metodologia operativa riconosciuta. Anche per altre figure professionali, quando è stato istituito l'albo della categoria, chi già esercitava l'attività fu esentato da ulteriori oneri profes-



Lamberto Cardia, presidente della Consob

sionali. Infine, sarebbe ragionevole prevedere la possibilità per i Promotori Finanziari con mandato di collocamento iscritti all'attuale Albo PF, di poter essere annoverati nel nuovo Albo dei consulenti indipendenti nel momento in cui dovessero cedere il mandato (e quindi diventare consulenti indipendenti) entro un semestre dall'istituzione dell'Albo stesso. Per coloro che vorranno esercitare in futuro l'attività, riteniamo adeguato un esame di idoneità che permetta di verificare le competenze di base. In merito a tale punto, diamo la nostra disponibilità ad approfondire la tematica affinché le competenze richieste siano adeguate all'attività professionale da svolgere. Si potrebbe valutare, ad esempio, la possibilità di prevedere per i consulenti finanziari indipendenti il superamento dello stesso esame cui sono tenuti i promotori finanziari per l'iscrizione al proprio Albo, eventualmente riveduto e calibrato sulle specificità del ruolo e dell'attività del consulente indipendente".

L'intervento

Di Margherita Sperotti

Questa sezione di “La Finanza Indipendente” è dedicata all'intervento di un consulente finanziario indipendente. Ogni mese, infatti, un fee only financial planner verrà intervistato e spiegherà le difficoltà riscontrate nella scelta di questo mestiere e le esperienze avute, fornendo degli spunti di riflessione per quanti volessero avvicinarsi alla professione e fornendo delle utili informazioni a quanti decidessero di affidare la gestione del proprio portafoglio ad un esperto in materia che lavori in assenza di conflitto di interessi. In questo numero il protagonista dell'intervista è Roberto Marchesini, consulente finanziario indipendente da tre anni.

Nome di battesimo:
Roberto Marchesini

Età: 48

Regioni nelle quali eserciti la professione:
Veneto e Lombardia

Numero di clienti:
20 HNWI (high net worth individual) collegati ad una decina di gruppi imprenditoriali.

Da quanto tempo è consulente finanziario indipendente?
3 anni

Quale è stata la Sua carriera lavorativa prima di diventare fee only?

Opero nel settore da oltre 20 anni. Dopo circa due anni come promotore finanziario, ho iniziato l'attività di supervisore e successivamente sono diventato manager di rete con una struttura



di circa 40 promotori finanziari. Nel 2000 ho iniziato a maturare l'idea di cambiare l'approccio con i miei clienti non solo per poter dar loro l'opportunità di una consulenza senza conflitti di interesse, ma anche come mio sbocco professionale; infatti desideravo capitalizzare la mia esperienza nel settore intraprendendo un'attività completamente svincolata da qualsiasi pressione commerciale degli intermediari. È così che nel 2004, grazie anche al supporto decisivo del network Consultique, ho potuto iniziare concretamente la nuova profes-

sione.

Quale è stato l'iter per diventare consulente fee only?

Dopo un Master operativo di oltre un centinaio di ore (circa sei mesi) all'interno dell'Ufficio Studi e Ricerche di Consultique dove ho appreso una metodologia concreta per l'esercizio della professione e l'utilizzo di strumenti di supporto innovativi, ho iniziato a relazionarmi con la clientela al fine di testare il modello di consulenza fee only, tanto apprezzato nei mercati finanziariamente più evoluti.

Periodicamente seguo dei percorsi formativi di aggiornamento che mi permettono di erogare servizi sempre più specifici ai miei clienti e consolidare/ampliare il mio ambito di competenze.

Quali sono stati motivi che L'hanno portata alla scelta di diventare consulente finanziario indipendente?

L'attenzione alle esigenze dei miei clienti, il desiderio di indipendenza professionale e un'integrità professionale basata sull'assenza di conflitti di interesse.

Qual'è la tipologia di clienti che viene a richiedere una consulenza?

In genere si pensa che la dimensione del patrimonio sia l'elemento essenziale che giustifichi la necessità di un consulente indipendente; non è così, in quanto ho verificato negli anni come la domanda di consulenza provenga da diverse tipologie di investitore, soprattutto da quelli più attenti ed informati.

Un esempio di portafoglio gestito male capitato tra le mani durante una consulenza?

Le dico con franchezza che non mi è mai capitato di analizzare un portafoglio che fosse costruito in maniera perfettamente efficiente. Tra le situazioni peggiori, ho riscontrato un caso in cui i tre quarti di un ingente patrimonio finanziario di un cliente erano allocati in index linked con vincolo decennale...

Che tipo di consulenza viene più frequentemente richiesta (analisi del portafoglio, consigli per gli investimenti, consulenza in materia

previdenziale...)? Ed in che campo Lei è maggiormente specializzata?

Oltre ai servizi base di consulenza per importanti investitori (con dimensioni patrimoniali molto consistenti e asset particolarmente complessi) ho maturato un'esperienza specifica anche nella finanza corporate, ad esempio nel supportare le imprese che hanno sottoscritto prodotti derivati/strutturati per la gestione dei rischi finanziari. In tali casi, è indispensabile l'intervento di un consulente fee only al fianco dell'imprenditore sia per la negoziazione con la banca circa la chiusura dello "swap" che per supportare l'azienda nella creazione di una copertura efficiente (rischio tassi o cambi).

Che reazione hanno i Suoi clienti all'idea, per loro nuova, di retribuirLa a parcella, essendo fino ad ora abituati a retribuire coloro i quali si definivano "consulenti finanziari" mediante le commissioni applicate sui prodotti finanziari?

Ritengo che questo sia un falso problema. Infatti, quando il cliente comprende il valore aggiunto dell'intervento di un consulente indipendente, emerge chiaramente come la parcella non sia un doppio costo ma solo una parte del risparmio ottenuto.

Come sta evolvendo la figura del consulente finanziario dal suo arrivo in Italia? Nota delle evoluzioni nel campo con il passare dei mesi (più professionisti che decidono di intraprendere questa strada, più risparmiatori che si avvicinano a questo tipo di consulenza...)?

Un fenomeno interessante è quello relativo alla collaborazio-

ne tra diversi professionisti (commercialisti, avvocati, consulenti aziendali, studi professionali in genere). Si stanno infatti avvicinando alla professione soggetti che non provengono solo dal settore finanziario, ma da attività professionali storicamente riconosciute anche per il rapporto fiduciario con il cliente.

Lei è un associato Nafop? Che servizi fornisce ai consulenti questa associazione?

Certo, NAFOP è l'associazione della categoria che regola e sviluppa la professione, tutelando i consulenti indipendenti e permettendo agli investitori di individuare le figure operative sul mercato. NAFOP è stata l'unica realtà che ha lavorato e vigilato per il corretto recepimento della direttiva Mifid che ha istituzionalizzato la figura del financial advisor

L'ostacolo maggiore che ha riscontrato nello svolgere questo mestiere?

Non è stato immediato quello che io chiamo il "cambio di paradigma" che consente di avere il giusto approccio mentale per comunicare in modo semplice e chiaro i contenuti della professione

Quali saranno, secondo Lei, i vantaggi apportati dall'approvazione della Mifid?

Sicuramente la creazione dell'Albo dei consulenti finanziari senza conflitti di interesse e remunerati solo a parcella darà un ulteriore e forte impulso all'evoluzione del mercato, favorendo una maggiore consapevolezza da parte degli investitori e quindi un incremento della domanda.

UN RATING PER I NEGOZIALI

Consultique è la prima ed unica società di rating a pubblicare delle tabelle di valutazione sulla categoria dei fondi pensione chiusi

Di Margherita Sperotti

Dopo i fondi pensione aperti e gli Exchange Traded Fund, è giunta l'ora dei fondi pensione negoziali. È partita il 9 giugno la pubblicazione dei rating di questi prodotti finanziari a cura di Consultique sull'inserto Plus de Il Sole 24. Una grafica nuova, rispetto alle tabelle che compongono le altre pagine della rubrica "Indici e numeri", con 5 semafori ad indicare rispettivamente costi, rendimenti, caratteristiche qualitative, trasparenza ed assistenza al cliente. La pagina dedicata ai fondi pensione chiusi, che per tutto il mese scorso ha sostituito quella solitamente dedicata ai bond, è nata con lo scopo di supportare le scelte dei lavoratori che entro il 30 giugno hanno dovuto scegliere la destinazione del proprio Trattamento di fine rapporto. Ma vediamo nel dettaglio di cosa si tratta. L'insieme dei dati disponibili sui fondi pensione negoziali è stato fatto confluire in cinque indicatori sintetici delle caratteristiche dei fondi, cioè il Rating Consultique, espresso attraverso il colore di un semaforo (verde, giallo e rosso) utile per una prima valutazione dei fondi pensione negoziali istituiti dopo il 1993. I cinque aspetti chiave, due di carattere quantitativo e tre di carattere qualitativo hanno offerto al lettore una panoramica globale sull'offerta dei fondi chiusi in Italia. I pesi dati alle variabili suddette hanno tenuto conto delle analisi dell'Ufficio Studi e Ricerche Consultique, di

CHE COSA SONO I FONDI PENSIONE CHIUSI

Il Decreto legislativo 5 dicembre 2005 n° 252, meglio noto come Riforma della Previdenza complementare, ha previsto la possibilità di aderire alle forme pensionistiche complementari per affiancare alla pensione obbligatoria una pensione aggiuntiva volta a contribuire al sostegno del tenore di vita nell'età anziana. Lo Stato favorisce tale scelta prevedendo, per chi si iscrive ad una forma pensionistica complementare, particolari vantaggi fiscali non altrimenti ottenibili scegliendo altre forme di investimento del risparmio. Al fine di consentire la formazione di una pensione complementare di importo più significativo, il decreto legislativo prevede che i lavoratori dipendenti possano scegliere di destinare alle forme pensionistiche complementari il proprio Trattamento di Fine Rapporto. Sono forme pensionistiche complementari: i fondi pensione negoziali, i fondi pensione aperti, i contratti di assicurazione sulla vita con finalità previdenziali nonché i fondi pensione preesistenti cioè quelli istituiti anteriormente al novembre 1992. I fondi pensione negoziali nascono da contratti o accordi collettivi anche aziendali che individuano l'area dei destinatari cioè i soggetti ai quali il fondo si rivolge sulla base dell'appartenenza ad un determinato comparto, impresa o gruppo di imprese o ad un determinato territorio (es. regione o provincia autonoma). La attività del fondo pensione negoziale consiste essenzialmente nella raccolta delle adesioni e dei contributi, nell'individuazione della politica di investi-

mento delle risorse la cui attuazione viene affidata a soggetti esterni specializzati nella gestione finanziaria ed, infine, nella erogazione delle prestazioni. In alcune forme pensionistiche, la politica di investimento delle risorse è unica per tutti gli aderenti (fondo monocomparto) che, quindi, beneficiano allo stesso modo dei risultati della gestione finanziaria. In altre forme, l'investimento è differenziato su più linee di investimento (fondi pluricomparto), diverse tra loro per natura e rischiosità. In questo caso l'aderente sceglie il comparto (la linea d'investimento) a cui aderire sulla base di valutazioni personali: non sempre però il lavoratore dispone delle conoscenze necessarie per una scelta così importante. Ricordiamoci che da questa decisione dipenderà la sua stabilità economica al momento del pensionamento. È pertanto consigliabile affidarsi all'esperienza di un consulente finanziario indipendente che, in assenza di conflitto di interessi (e quindi senza alcun mandato da banche, assicurazioni o Sgr), è in grado di consigliare se sia meglio, a seconda dell'occupazione di ciascun lavoratore, affidarsi o meno al fondo pensione di categoria. È bene sottolineare, inoltre, che, in caso di adesione alle forme pensionistiche complementari con modalità tacite, la nuova disciplina prevede che il TFR sia conferito nella linea di investimento a contenuto prudenziale, tale da garantire la restituzione del capitale e rendimenti comparabili al tasso di rivalutazione del TFR.

cui Giuseppe Romano è direttore: "Fino ad oggi, nessuna società in Italia aveva pensato di strutturare un giudizio analitico e sistematico sui fondi negoziali, sui quali ben 11 milioni di lavoratori sono stati chiamati ad effettuare una scelta

importante. I semafori offrono la possibilità in maniera intuitiva di capire i punti di forza e di debolezza di questo prodotto previdenziale complesso ed articolato". La metodologia utilizzata da Consultique per ottenere le informazioni neces-

sarie si è basata sull'invio di un questionario da far compilare alle società emittenti dei fondi negoziali e su un campione di telefonate ai call center delle stesse per verificare tempi di risposta e grado di preparazione.

Sabato 16 Giugno 2007 — Il Sole-24 Ore PLUS²⁴ 47

INDICI & NUMERI

(a cura di Consultique)

FONDI PENSIONE NEGOZIALI

Per tutto il mese di giugno, la tabella dei fondi pensione negoziali prenderà il posto di quella dei bond, per fornire ai lettori uno strumento utile alle loro scelte in materia previdenziale, in vista della scadenza della fase di silenzio/assenso che si concluderà il 30 giugno prossimo. La tabella dei bond è pubblicata integralmente sull'edizione online di «Plus24».

L'insieme dei dati disponibili sui Fondi pensione negoziali confluisce in cinque indicatori sintetici delle caratteristiche dei fondi, il rating Consultique espresso attraverso il colore di un semaforo (verde, giallo e rosso) utile per una prima valutazione dei fondi pensione negoziali istituiti dopo il 1993. I cinque aspetti chiave, due di carattere quantitativo e tre di carattere qualitativo offrono al lettore una panoramica globale sull'offerta dei fondi chiusi in Italia. I pesi dati alle variabili suddette tengono conto delle analisi dell'Ufficio Studi e Ricerche Consultique in merito alla loro rilevanza.

1° semaforo
Indica il punteggio relativo ai costi di gestione di ciascun fondo (ISC). Le linee di ciascun fondo sono classificate sulla base della categoria Covip di appartenenza e il punteggio viene attribuito in relazione ai costi offerti da tutti i fondi appartenenti a quella medesima categoria. Per ogni linea del Fondo pensione chiuso si prendono in considerazione i costi da sostenere ipotizzando un investimento del fondo a 2, 5, 10 e 35 anni (semaforo rosso dunque sarà attribuito al fondo che in relazione a fondi della stessa categoria presenta costi annuali più elevati).

2° semaforo
Prende in esame l'andamento del rendimenti del fondo rispetto al benchmark dichiarato comprensivo di eventuali dividendi degli indici di riferimento. Evidenzia la capacità dei gestori di replicare/battere i rendimenti dell'indice di riferimento. (Semaforo rosso viene attribuito a quei fondi che mostrano delle sottoperformance rispetto al benchmark superiori al totale dei costi gestionali sopportati).

3° semaforo
Esamina invece caratteristiche qualitative e il punteggio viene attribuito prendendo in considerazione quattro elementi principali: il numero di linee o comparti offerti dal fondo, gli accordi su rendite e capitale, il controllo dei rischi, la possibilità di compartecipazione a più comparti e con quali quote. (Semaforo rosso viene dunque attribuito a quei fondi la cui completezza dell'offerta manca di alcuni elementi).

4° semaforo
Riguarda invece l'analisi e classificazione dell'informazione e della trasparenza offerta. L'analisi è stata condotta sulla base della qualità e della quantità di informazioni offerte dai mezzi di comunicazione del fondo stesso in particolare la completezza e ricchezza delle informazioni sul sito Internet del fondo; intuitività e tempestività delle informazioni che vengono offerte; grado di "accountability" o rendicontazione offerta agli aderenti. (Semaforo rosso viene dunque attribuito a quei fondi che in alcune delle aree di analisi hanno dimostrato di avere delle mancanze).

5° semaforo
Riguarda invece la valutazione dell'assistenza clienti offerta. L'analisi è stata condotta attraverso il contatto diretto con il fondo e attraverso la redazione di un questionario inviato a ciascun fondo che ha permesso di definire il grado e la capacità di assistenza offerta. (Semaforo rosso è stato dunque attribuito a quei fondi il cui contatto telefonico si è rivelato non sufficientemente efficace e che mancano in alcuni elementi assistenziali).

Denominazione Fondo Pensione Chiuso	Performance %			Patrimonio (mln. €)	Aderenti al 31/12/06	Rating				
	1 anno	3 anni	5 anni			1°	2°	3°	4°	5°
ALIFOND ● Bilanciato ● Garantisito	6,27	19,16	—	288,26	36.970	●	●	●	●	●
AGRIFONDO ● Garanzia						●	n.d.	●	●	●
ARCO ● Bilanciato Prudente ● Bilanciato Dinamico ● Garanzia	6,11	21,41	35,00	91,45	22.010	●	●	●	●	●
ARTIFOND ● Bilanciato ● Garanzia	—	—	—	—	—	●	n.d.	●	●	●
ASTRI ● Garanzia	—	—	—	—	—	n.d.	n.d.	●	●	●
BYBLOS ● Bilanciato ● Garantisito	5,94	13,27	—	129,19	25.927	●	n.d.	●	●	●
COMETA ● Monetario ● Reddito ● Sicurezza ● Crescita	3,31	—	—	2.914,60	330.461	●	●	●	●	●
CONCRETO ● Bilanciato ● Garantisito	4,35	18,95	29,21	33,57	6.167	●	●	●	●	●
COOPERLAVORO ● Sicurezza	2,62	—	—	110,52	18.867	●	●	●	●	●
FOPADIVA ● Prudenza ● Garanzia	6,28	—	—	2,71	2.031	●	n.d.	●	●	●
FOPEN ● Monetario ● Obbligazionario ● Bilanciato obbligazionario ● Bilanciato ● Prevalentemente Azionario ● Garantisito	3,34	7,59	—	535,11	42.088	●	●	●	●	●
FUNDUM* ● Conservativo	2,18	—	—	2,25	2.841	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
GOMMAPLASTICA ● Bilanciato ● Dinamico	—	—	—	149,12	34.310	●	n.d.	●	●	●
LABORFONDS ● Bilanciato obbligazionario ● Garanzia	4,88	19,67	21,76	—	453,73	85.643	●	●	●	●
MARCOPOLO ● Bilanciato ● Garantisito	7,45	—	—	1,18	1.252	●	n.d.	●	●	●
MEDIAFOND ● Bilanciato ● Garantisito	4,59	19,57	—	12,08	2.105	●	n.d.	●	●	●
PEGASO ● Conservativo ● Bilanciato ● Dinamico ● Garantisito	—	—	—	177,14	23.078	●	●	●	●	●

UN ESTRATTO DELLA PAGINA DI PLUS (SOLE24ORE) CONTENENTE IL RATING CONSULTIQUE SUI FPC

LA PAROLA AI PROMOTORI

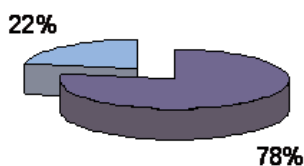
Un sondaggio NMG svela le opinioni dei Pf nei confronti del fee only

Risale allo scorso aprile l'ultima indagine NMG sulla consulenza finanziaria indipendente. NMG Financial Services Consulting è un gruppo multinazionale con sede a Singapore e presente in tutta l'area Australasia, specializzato nella consulenza manageriale nell'ambito della distribuzione dei servizi finanziari. In Italia ha sede a Milano ed è operativo dal 2005. NMG Italia si qualifica come una società di consulenza con una mission specifica, ovvero essere specialista nella distribuzione e nel market positioning. La società di consulenza supporta i propri clienti a conoscere meglio il proprio mercato sia che essi siano distributori, fabbriche prodotte che gruppi complessi, attraverso una profonda attività di intelligence, ed aiuta l'operatore a

meglio comprendere il contesto competitivo in cui opera e a meglio identificare opportunità di crescita. Tramite la piattaforma Consulente Census, NMG è in grado di avere una migliore visione di quello che sta avvenendo sul campo, in modo da portare contributi di valore a tutta l'industria. È proprio attraverso questa piattaforma che NMG ha dato via all'indagine i cui risultati sono pubblicati nei grafici qui sotto: sei domande poste ad un campione di promotori finanziari sul tema della consulenza finanziaria indipendente. Alla domanda "Ritiene che l'istituzione dell'albo dei consulenti finanziari indipendenti, prevista per la fine dell'anno, costituisca un'opportunità per la sua carriera professionale?", il 78% degli intervistati ha risposto

affermativamente. Il 40% del campione si è detto interessato ad informarsi sul passaggio da promotore finanziario a consulente indipendente, mentre il 68% pensa che poter svolgere attività di consulenza anche alle imprese sia un valore aggiunto. Ben il 95% degli intervistati sostiene che l'aver una visione completa del patrimonio dei propri clienti (allocato quindi anche in istituti di credito differenti) sia un vantaggio rispetto alla figura del promotore semplice. Per il 29% di loro, un altro vantaggio è rappresentato dall'indipendenza dall'assenza di condizionamenti da budget di prodotto. Infine, il 23% del campione è spaventato dalla reazione dei propri clienti e dalla loro reticenza a pagare nel caso del proprio passaggio alla consulenza fee only.

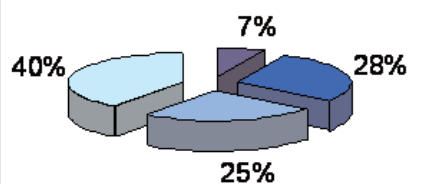
Albo Consulenti Indipendenti



■ Si ■ No

D: Ritiene che l'istituzione dell'albo dei consulenti finanziari indipendenti, prevista per la fine dell'anno, costituisca un'opportunità per la sua carriera professionale?

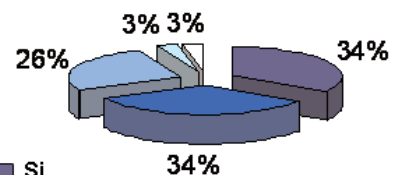
Passaggio al sistema fee only



■ Si
 ■ Si, ma non ancora
 ■ No
 ■ Non so, ma mi voglio informare

D: Pensa di diventare consulente fee only?

Consulenza alle imprese

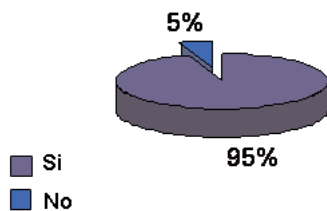


■ Si
 ■ Si, ma non mi sento preparato
 ■ Si, vorrei operare all'interno di uno studio associato con colleghi che si dedicano alle aziende
 ■ No
 ■ No, non penso che sia un'attività ad alto sviluppo nei prossimi anni

D: Pensa che poter svolgere l'attività di consulenza anche alle imprese, come fanno gli attuali consulenti finanziari indipendenti, possa sviluppare al meglio la sua attività?

Il sondaggio

Visione completa patrimonio clienti



D: Crede che avere una visione completa del patrimonio dei propri clienti allocato anche presso più istituti di credito ed intermediari sia un vantaggio rispetto alla figura di promotore finanziario semplice?

Vantaggi del sistema fee only



D: Quali altri vantaggi vede nel diventare consulente fee only?

Svantaggi del sistema fee only



D: Quali criticità vede nel passaggio a fee only?

LA PRECEDENTE INDAGINE NMG

Il 76% dei promotori finanziari sostiene l'introduzione di consulenze a parcella in materia finanziaria. È quanto emerge dal sondaggio condotto dalla filiale italiana della multinazionale australiana NMG Financial Services Consulting nel mese di dicembre 2005 su un campione di 191 tied agents (= promotori finanziari) provenienti da reti di varia dimensione e con esperienza pluriennale nel campo. Secondo l'indagine, ben il 50% delle società di cui fanno parte gli intervistati offre o prevede di offrire in futuro consulenza finanziaria a pagamento. Per quasi il 70% del campione il cliente otterrebbe in questo modo rendimenti più elevati e un maggiore controllo sul rischio rispetto alla pianificazione normalmente offerta dal tied agent il quale, (secondo il 48%), risente del conflitto d'interessi all'interno del processo di promozione finanziaria e della pressione dei manager sulla vendita

di alcuni prodotti. Quasi la metà del campione preso in esame ritiene infatti che il conflitto d'interesse, dovuto alla remunerazione completamente basata sulle provvigioni di collocamento, possa essere un elemento di disturbo nell'erogazione di consulenza a pagamento. È poi il 56% delle voci ascoltate a ritenere lo studio professionale associato (insieme ad altri professionisti come commercialisti, avvocati e consulenti del lavoro) il metodo più efficace per erogare i servizi di consulenza a pagamento in maniera più capillare ed estesa. I fattori individuati come determinanti per permettere ad un promotore finanziario il passaggio da collocatore di prodotti a consulente remunerato solo dall'investitore, sono due: il non ancora avvenuto recepimento della direttiva europea per l'istituzionalizzazione della figura del consulente "puro", e, soprattutto, la maturità della

clientela, sebbene per più della metà degli intervistati essa potrebbe essere interessata a un servizio di consulenza finanziaria fee only (= a parcella). Inoltre, nonostante il 36% dei soggetti dichiarò che, in caso di fornitura di un servizio di consulenza alla propria clientela, preferirebbe essere remunerato dalla Sim attraverso la retrocessione della quota della fattura emessa (mettendo in evidenza di non essere ancora pronto a diventare "fee only"), ben il 50% degli intervistati vorrebbe essere pagato direttamente dal cliente. Rispetto infine all'argomento del "pluri-mandato", circa il 40% degli intervistati è convinto che questa possibilità contribuirebbe a una più importante affermazione della consulenza finanziaria, dimostrando, al contrario del 34% del campione, di non concepire ancora la consulenza in quanto "pura" cioè slegata da ogni mandato di vendita di alcuna società.

“CHI CURA I MIE INVESTIMENTI?”

Quali figure assistono oggi il risparmiatore nelle proprie scelte finanziarie e come si differenziano nel rapporto con il cliente

Di Luca Mainò

L'importante funzione del risparmio è, come noto, tutelata dalla nostra Costituzione che recita, all'art. 47: “la Repubblica incoraggia e tutela il risparmio in tutte le sue forme”. Nella gestione dei propri investimenti, il risparmiatore si trova oggi ad interagire con diverse figure professionali. Il dipendente bancario è la figura con cui il risparmiatore si confronta più spesso nelle proprie scelte, anche se nel tempo il promotore finanziario è diventato una figura ormai conosciuta presso la maggioranza dei risparmiatori. Il promotore finanziario è un agente monomandatario e lavora per una banca o una SIM (società di intermediazione mobiliare) vendendo prodotti finanziari e previdenziali. Anche gli agenti di assicurazione, che fino a pochi anni fa vendevano solo polizze assicurative classiche, possono adesso collocare prodotti a contenuto finanziario (unit linked, index linked). Naturalmente, i “nuovi” prodotti assicurativi comportano la possibilità per il risparmiatore di mettere a rischio il proprio capitale, cosa che non avveniva con le polizze tradizionali, se queste venivano portate a scadenza. Le più recenti novità riguardano l'entrata nel mercato del risparmio gestito degli uffici postali, i cui impiegati hanno nel proprio catalogo alcuni prodotti come ad esempio i fondi di investimento, le unit linked e le obbligazioni strutturate. Le Poste hanno più di diecimila sportelli e nel tempo hanno

acquisito notevole fiducia presso il pubblico tramite la vendita dei famosi libretti e buoni postali. Un'altra novità è rappresentata dalle piattaforme bancarie online tramite le quali è possibile acquistare direttamente prodotti finanziari: sono ormai circa 10 milioni i c/c online aperti dagli italiani che hanno conosciuto il “fai da te” senza più dover interagire

con altri soggetti e quindi non essere influenzati da alcun rapporto personale. La più recente novità è l'arrivo anche in Italia del consulente finanziario, ovvero quel professionista remunerato a parcella dalla clientela, senza alcun legame con le società che distribuiscono i prodotti (quindi, un soggetto che opera senza conflitti di interesse). Per la Consob la consulenza, che consiste nel fornire al cliente indicazioni utili per le sue scelte di investimento e consigliare le operazioni più adeguate al suo profilo e ai suoi obiettivi, è caratterizzata dal rapporto bilaterale tra consulente e cliente, dall'indipendenza del consulente rispetto agli investi-



menti che consiglia, dall'inesistenza di limiti circa gli investimenti e soprattutto dalla remunerazione che deriva esclusivamente dall'onorario. L'espressione “consulente finanziario” può ingenerare confusione in merito alle differenze tra promotore finanziario e consulente; entrambi gli operatori, infatti, hanno la stessa veste consulenziale agli occhi del risparmiatore. Sono numerose le denominazioni con cui il promotore è pubblicizzato a livello di marketing ed ogni rete di vendita utilizza delle proprie denominazioni (consulente globale, personal financial adviser, consulente super partes, private banker).

CARO MUTUO, QUANTO MI COSTI!

La Banca Centrale Europea alza i tassi e le rate dei finanziamenti immobiliari diventano insostenibili per gran parte dei cittadini

Di Margherita Sperotti

Giovedì 7 giugno la Banca Centrale Europea, sull'onda di timori inflazionistici, ha alzato i tassi d'interesse al 4%, confermando le attese di gran parte degli analisti. Si è trattato della terza stretta in sei mesi dopo due anni e mezzo di stabilità, e dell'ottava in diciotto mesi. Quest'operazione porterà milioni di famiglie a fare i conti con rate del mutuo ancora più pesanti. Per chi ha scelto il tasso variabile, infatti, dalla fine del 2005 ad oggi la rata è lievitata di oltre un terzo. L'aumento dei tassi sui mutui, che passa dal 3,5% del dicembre 2005 al 5,75% di oggi, "comporterà esborsi consistenti e forse insostenibili per tantissimi cittadini, che hanno acceso mutui a tasso variabile e che dovranno pagare maggiori rate da un minimo di 1.350 euro l'anno (più di uno stipendio mensile buono) fino a quasi 3.000 euro (2.968 euro per la precisione), che sono l'equivalente di due buoni stipendi", come hanno dichiarato le associazioni dei consumatori. Ma come avviene e cosa comporta, nello specifico, l'aumento dei tassi d'interesse? Attraverso la politica monetaria delle banche centrali viene fissato l'andamento dei tassi di interesse, che a sua volta ha ripercussioni sull'andamento dei tassi interbancari, cioè sul costo del denaro per le banche. In base alla loro variazione, gli istituti di credito modificano i tassi di interesse che propongono ai loro clienti sui guadagni dei certificati di deposito, sul mercato ipotecario, sui prestiti... Così, chi ha già stipulato un mutuo a tasso variabile vedrà le proprie rate crescere anche se in realtà la maggior parte delle rate sono state adeguate con ritocchi



ancora prima dell'annuncio ufficiale da parte del governatore Trichet (nella foto), poiché i mutui a tasso variabile sono ancorati al tasso di riferimento Euribor che risente ampiamente delle fluttuazioni e delle attese del mercato, per cui è già da tempo oltre il 4%. Fino a una ventina d'anni fa nessuno sarebbe riuscito a convincere "il buon padre di famiglia" a fare un mutuo a tasso variabile. La clientela era decisamente orientata verso il tasso fisso. Poi però i tassi sono scesi, è arrivato l'euro, che prometteva una maggiore stabilità. Soprattutto, i prezzi delle case sono lievitati in modo insostenibile, e di fronte a un mutuo trentennale, forse quarantennale il tasso variabile è diventato l'unica scelta possibile. Finché i tassi rimanevano fermi,

la scelta del tasso variabile sembrava un buon affare: la differenza con il tasso fisso in qualche caso poteva arrivare anche a due punti percentuali, un risparmio davvero significativo. Poi, però, il vento è cambiato. C'è da dire che con gli ultimi aumenti della Bce la distanza tra i tassi fissi e i tassi variabili si è molto accorciata e spesso con un tasso fisso non si spende molto di più rispetto al variabile, con il vantaggio della certezza del valore della rata. Per la scelta del mutuo più adatto alle proprie esigenze è sempre pertanto consigliato affidarsi alla consulenza di un esperto in materia finanziaria che non riceva mandato da banche o Sim ed agisca pertanto in completa indipendenza e solo per gli interessi del risparmiatore.

Risposte ai lettori

PER CONTATTARE LA REDAZIONE SCRIVETE A:
INFO@CONSULTIQUE.COM SPECIFICANDO NELL'OGGETTO
LA RUBRICA ALLA QUALE VOLETE INDIRIZZARE L'E-MAIL

E' ORA DI CAMBIARE LINEA?

Sono iscritto al Fondo Telemaco, in particolare alla linea Prudente che raccoglie quasi il 90% del capitale versato a Telemaco. Questa linea (75% obbligazioni e 25% azioni) l'anno scorso ha reso meno del Tfr (1,88% contro 2,44%). Anche se negli anni precedenti il Tfr era stato ampiamente "battuto" ora è meglio cambiare linea? Con quali criteri?

La linea Prudente raccoglie il maggior numero di adesioni in quanto ha ereditato quelle raccolte nella fase monocomparto. Essendo orientata in prevalenza al mercato obbligazionario, ha risentito del recente aumento dei tassi d'interesse. Il contribuente potrebbe modificare la scelta della linea d'investimento verso un comparto bilanciato, ma tutto dipende dagli anni che mancano alla pensione. Per i lavoratori più giovani si consigliano comparti con un'accentuazione della componente azionaria. Per coloro ai quali mancano pochi anni alla conclusione della contribuzione, sono più adatti quelli a contenuto obbligazionario.

TFR: VERSARLO O TENERLO?

Ho aderito al FOPEN nel 1999. Verso mensilmente una quota di stipendio ed una di Tfr. Inoltre il Fondo riceve un contributo dal mio datore. Compirò i requisiti per la pensione nel 2013 (40 anni di contribuzione). Mi conviene versare il Tfr maturando al Fondo o tenerlo in azienda?

Avendo Lei maturato al 31 dicembre 2005 almeno 18 anni di contribuzione, la sua pensione verrà calcolata con il metodo retributivo.

Ciò Le assicura una pensione pubblica intorno all'80% del reddito netto del suo ultimo stipendio. Inoltre, considerando i suoi attuali versamenti (contributo datoriale e personale e quota Tfr) potrà ottenere già una copertura pensionistica ben superiore al predetto livello.

RIAVRO' INDIETRO TUTTO IL VERSATO?

Sono un lavoratore dipendente presso un'azienda privata. Pongo un quesito:

1) nel caso di scelta esplicita di non aderire ad alcun fondo e quindi mantenere il proprio TFR in azienda, il lavoratore può destinare 50% del TFR ad un fondo di sua scelta? (Assicurazione etc.)

Nel caso di scelta esplicita di non aderire a fondi di categoria, Lei potrà comunque decidere di aderire ad un Fondo pensione aperto o ad un Fip o Pip (forme individuali di previdenza gestite da assicurazioni), destinando però a questo il 100% del Tfr, in quanto lavoratore di prima occupazione successiva al 28/04/1993 (il dato lo si evince dai dati presenti nella mail). Si ricordi che però, non aderendo ad un contratto collettivo, rinuncerebbe al contributo datoriale.

TELEMACO: SI APPLICANO LE TABELLE DINI?

Ho 53 anni, 12 anni di contribuzione e sono iscritto al fondo Telemaco. Ho un capitale di 13.000 euro. Mettendo nel fondo pensione i circa 4000 euro annui del TFR per i prossimi 12 anni, arrivo a 60.000 - 80.000 euro di montante finale: cosa mi spetta? si applicano le tabelle della legge

Dini? Si può ipotizzare una rendita mensile?

Rifacendo i calcoli con il nostro lettore ed ipotizzando un rendimento netto del 4% con un versamento di 4.000 euro annuali per i prossimi 12 anni, il montante finale sarà pari a 62.500 euro. Il coefficiente di rendita medio annuale applicato dai Fondi pensione è attualmente del 5,4% quindi la rendita sarebbe pari a 3.375 euro; ma tra 12 anni (cioè a 65 anni) è ipotizzabile che questo coefficiente si abbassi ulteriormente, arrivando al 5,2% e producendo quindi una rendita di 3.250 euro, da dividere in 13 mensilità. Al montante finale si applicano determinate tabelle, ma non quelle della legge Dini, che invece continuano ad essere usate per il coefficiente di rendita dell'Inps, attualmente pari al 6,136% per un soggetto che va in pensione a 65 anni. Le compagnie possono prevedere un'erogazione di rendita annuale, semestrale, trimestrale o mensile posticipata. Qualora si decidesse per una rendita mensile posticipata, essa potrebbe avere un abbattimento intorno al 5% rispetto a quella annuale. È possibile scegliere fra tre modalità di rendita: vitalizia, reversibile oppure certa per i primi anni, poi vitalizia. La prima consisterà nel pagamento di una rendita finché l'aderente è in vita. La seconda prevedrà il pagamento di una rendita all'aderente fino al decesso ed, in seguito, a favore di un altro destinatario fino a che esso rimanga in vita. La terza opzione consiste in una rendita certa per un numero di anni stabilito, durante il quale, in caso di decesso dell'aderente, essa andrà a favore di un'altra persona; al termine del periodo, tale rendita sarà convertita in vitalizia. Nella ultime due ipotesi la rendita sarà ovviamente più bassa.

A SETTEMBRE IL MASTER IN FEE ONLY FINANCIAL PLANNING

Partirà lunedì 24 il nuovo ciclo di lezioni aperte a tutti gli operatori che intendono avvicinarsi alla professione e conoscerne la metodologia concreta di esercizio

Da oltre tre anni Consultique, società di analisi e ricerca dedicata ai consulenti finanziari indipendenti fee only, ha formato ed avviato all'attività numerosi professionisti che hanno dato vita ad oltre cento studi e società di consulenza fee only su tutto il territorio nazionale. Partirà il 24 settembre

la prossima edizione del Master in fee only financial planning, utile per conoscere in modo approfondito la consulenza indipendente fee only, per acquisire la metodologia operativa dei consulenti fee only, per interagire in modo efficace con l'Ufficio Studi e Ricerche Consultique durante l'esercizio della

professione. L'adesione al percorso formativo è consigliata agli operatori finanziari tradizionali (promotori, private banker, operatori bancari, ecc.), agenti assicurativi, liberi professionisti (commercialisti, consulenti aziendali, avvocati, ecc.), investitori ed appassionati di tematiche finanziarie.

Obiettivi del Master in Fee Only Financial Planning

- Acquisire le tecniche di base e la metodologia operativa della consulenza fee only
- Imparare l'utilizzo degli strumenti (ufficio studi, software, analisi, tools)
- Imparare ad interagire con il team Consultique

Moduli formativi (dalle 9.30 alle 18.30)

AVVIO E COMUNICAZIONE (1 giorno) (entry level)

- Approvazione della Mifid: evoluzione del mercato ed opportunità professionali
- Il consulente fee only: strumenti e supporti di comunicazione
- L'assenza di conflitti di interesse come elemento determinante nel posizionamento sul mercato
- Collaborazione tra professionisti: commercialisti, consulenti d'impresa e consulenti fee only.
- La relazione con l'intermediario del cliente
- La creazione del sito Internet: spunti ed idee dal mercato USA
- L'interazione con l'Ufficio Studi Consultique
- Il contratto di consulenza
- Metodologia di calcolo della parcella

RISPARMIO GESTITO (2 giorni) (entry level)

- Tecniche di analisi dei prodotti che compongono un portafoglio finanziario: fondi e sicav, gestioni patrimoniali in fondi e titoli.
- Calcolo dei prelievi e delle inefficienze (parcella occulta) dei singoli prodotti e del portafoglio complessivo.
- Analisi dei rendimenti in relazione all'effettivo mercato di riferimento
- Tecniche di creazione e monitoraggio di asset allocation efficienti
- Ottimizzazione fiscale
- Tecniche di utilizzo di strumenti a gestione attiva e passiva

- Il modello Consultique di rating degli ETF azionari (geografici e settoriali) ed obbligazionari
- Casi pratici di analisi di portafoglio con determinazione della parcella in funzione dei vantaggi generati per il cliente

UTILIZZO SOFTWARE SUITE APM (2 giorni) - (entry level)

- Suite APM: database di oltre 40.000 strumenti finanziari (fondi, sicav, ETF, azioni, obbligazioni, fondi pensione aperti, fondi immobiliari)
- Analisi quantitativa (fondi e GPF)
- Creazione di portafogli multi-asset
- Creazione di reportistica integrata con consolidamento delle posizioni aperte su più intermediari
- Analisi del rischio dei singoli strumenti e dell'intero portafoglio (VAR)
- Monitoraggio delle posizioni nel tempo

PIATTAFORME DI TRADING ONLINE (mezza giornata) (professional level)

- Il corretto utilizzo delle piattaforme TOL: limiti e vantaggi
- La conoscenza dell'analisi tecnica per la tutela del cliente/trader
- Teoria e casi pratici
- Limiti e applicabilità
- Interpretazione ed utilizzo delle analisi Consultique
- I vantaggi per il cliente nella negoziazione degli strumenti finanziari

ANALISI FONDAMENTALE (1 giorno) (professional level)

- L'analisi fondamentale dell'Ufficio Studi Consultique (lettura ed interpretazione)
- Le manovre di distorsione dei valori di bilancio
- I multipli di mercato
- La selezione di small e mid cap
- Le operazioni societarie (aumenti di capitale, raggruppamenti e frazionamenti azionari, OPA)
- Le IPO
- Reportistica per il cliente
- Valutazione dell'azienda nell'ottica di Basilea2 (calcolo della parcella)

OBBLIGAZIONI (1 giorno) (professional level)

- Approfondimenti ed interpretazione della curva dei tassi
- Obbligazioni strutturate e nuove tipologie di obbligazioni
- ETF obbligazionari: analisi ed utilizzo
- Creazione e analisi di portafogli obbligazionari
- Metodologia operativa dell'Ufficio Studi

MUTUI (1 giorno) (professional level)

- Caso pratico di sostituzione di un mutuo
- Caso pratico di nuovo mutuo con analisi delle alternative proposte
- Predisposizione di report analitici che evidenziano il risparmio ottenuto dal cliente (privato o azienda)
- Esercitazioni pratiche
- Utilizzo di calcolatori
- Calcolo della parcella

MACROECONOMIA (mezza giornata) (professional level)

- Lettura delle analisi macro di Consultique
- Obiettivi e strumenti di politica economica
- Valute, materie prime, mercati obbligazionari e azionari: correlazioni
- Ciclo economico e mercati finanziari
- Interpretazione degli indicatori macroeconomici

MODULO PREVIDENZA (2 giorni) (professional level)

- La previdenza pubblica ed integrativa: le novità alla luce della nuova riforma
- La Pianificazione Previdenziale
- La destinazione del TFR
- Analisi dei prodotti previdenziali (fondi preesistenti, chiusi, aperti e fip)
- Utilizzo del software PensioneWeb: l'analisi del fabbisogno previdenziale
- Esercitazioni pratiche per la creazione di piani pensionistici efficienti
- Modello Consultique di rating dei Fondi Pensione Aperti
- Utilizzo della sezione riservata di autoformazione aggiornata in tempo reale.
- Calcolo della parcella

PIANIFICAZIONE FINANZIARIA (2 giorni) (top level)

- Il Fee Only Planner quale fiduciario del cliente
- La visione complessiva del patrimonio (Stato Patrimoniale e Conto Economico): quantificazione del valore ed evoluzione nel tempo
- La pianificazione multiperiodale variabile
- Esercitazione su esempi pratici
- Utilizzo del software di pianificazione
- Monitoraggio e revisione
- Il calcolo della parcella

Al termine del Master verrà consegnato un attestato di partecipazione.

RICHIEDI TUTTE LE INFORMAZIONI A INFO@CONSULTIQUE.COM O TELEFONANDO ALLO 045-8012298

Seminari gratuiti

La consulenza finanziaria indipendente

Consultique non vende prodotti e quindi non ha conflitti d'interesse: assiste gli investitori privati e le aziende nella corretta allocazione del proprio patrimonio e nella gestione dei rapporti con le banche.

Negli incontri si affronterà anche il tema dei nuovi strumenti finanziari (**ETF e certificates**).



La partecipazione è gratuita, previa conferma al numero **045.8012298** oppure all'e-mail **info@consultique.com**

Sei un promotore finanziario o un bancario?

A seguito della Legge 13/2007 verrà istituito entro l'anno l'**Albo dei consulenti indipendenti** che offrirà un'alternativa professionale a tutti i promotori finanziari e ai dipendenti bancari.

Abbiamo avviato alla consulenza indipendente fee only oltre **150 studi professionali** in Italia. Siamo il punto di riferimento per tutti coloro che vogliono intraprendere la professione di consulente indipendente remunerato solo dal proprio cliente.

In occasione dei seminari verrà presentato il **manuale operativo** edito da **Il Sole 24 Ore**.



Sei un investitore privato o un'azienda?

La consulenza indipendente di Consultique ti protegge dai consigli in conflitto di interesse.

Il nostro Ufficio Studi e Ricerche indipendente ha analizzato tutte le tipologie di prodotti commercializzati da banche e compagnie assicurative.

Tra i vantaggi immediati, potrai constatare la **forte riduzione dei costi (fino all'80%)** che gravano sui tuoi investimenti.

Patrimonio €	Costi medi a carico dell'investitore - €	
	In 1 anno	In 3 anni
100.000	3.000	9.000
300.000	9.000	27.000
500.000	15.000	45.000
1.000.000	30.000	90.000
10.000.000	300.000	900.000

CONTATTACI

Numero
045-8012298

Consultique
Via dei Mutilati, 3/D - 37122 Verona Italy - www.consultique.com - info@consultique.com