

Una guida al mestiere di advisor

# PERCHÉ MI AFFIDO SOLO ALLA PARCELLA

Consulenza "fee only" dagli USA in Italia. Un libro di prossima uscita svela metodi e tecniche del business. Che interessa commercialisti, promotori e...

di Edoardo Romano

**C**ome mai la metà degli americani si fida solo dei professionisti della finanza remunerati esclusivamente a parcella (*fee only*)? Cosa sta avvenendo nel mercato europeo e in particolare in Italia? Quali sono gli scenari che si profilano all'orizzonte?

Queste sono solo alcune delle domande a cui il **"Manuale del consulente finanziario indipendente"** dà delle risposte concrete e rappresentano i quesiti più frequenti non solo degli investitori, ma anche di professionisti (commercialisti, avvocati, consulenti del lavoro) e addetti ai lavori (promotori finanziari, analisti, gestori, *private banker*, agenti assicurativi e funzionari di banca).

La domanda di consulenza finanziaria a parcella, libera da qualsiasi conflitto di interesse e assolutamente non remunerata attraverso provvigioni di collocamento, è in forte crescita e coinvolge un numero sempre maggiore di risparmiatori alla ricerca di pareri svincolati da interessi di vendita e quindi completamente orientati alla cura del proprio cliente. Già molti promotori finanziari e funzionari di banca hanno intrapreso la strada dell'indipendenza e della collaborazione, dando vita a studi associati e società di consulenza *fee only*; per questi operatori, infatti, la libera professione indipendente

significa la possibilità di cogliere l'opportunità di capitalizzare tutte le esperienze maturate in anni di vendita di prodotti finanziari e poter finalmente operare avendo come unico obiettivo la soddisfazione dell'investitore. Anche un numero sempre maggiore di studi professionali si sta avvicinando alla materia, con l'obiettivo di inserire la consulenza finanziaria *fee only* nella propria offerta e poter erogare un servizio completo alla propria clientela formata da aziende e privati. Non di rado, infatti, i professionisti si sentono richiedere dai clienti una consulenza in merito ad argomenti finanziari che spesso non sono in grado di poter esaudire dato che la loro attività è focalizzata generalmente su altre materie. Integrando in modo adeguato le competenze dello studio professionale è possibile poter soddisfare ogni esigenza di *"advice"* non solo della piccola e media impresa ma anche dell'imprenditore, inteso come persona fisica avente la necessità di dover gestire il proprio patrimonio finanziario.



Da sinistra: Giuseppe Romano, Luca Mainò, Cesare Armellini, rispettivamente direttore ufficio studi, direttore marketing e presidente di Consultique

Gli autori del manuale, **Cesare Armellini, Luca Mainò e Giuseppe Romano**, illustrano nei particolari la complessa materia, partendo dall'analisi del mercato americano e arrivando fino alla metodologia di lavoro del consulente indipendente, passando attraverso le novità legislative europee e la disamina della domanda di consulenza finanziaria in Italia. Particolarmente interessante per chi vuole intraprendere la professione di consulente *fee only* è la parte relativa alle modalità di erogazione della consulenza, con esempi pratici e casi reali

te dal cliente che è quindi privo di qualsiasi conflitto di interesse. E' necessario sottolineare che il consulente *fee only* non percepisce provvigioni/commissioni di alcun genere da banche, Sim, compagnie assicurative, Sgr, è completamente svincolato dalla vendita di prodotti finanziari o assicurativi ed eroga un servizio di consulenza "puro" al cliente, che continuerà ad operare con la propria banca di fiducia (non c'è passaggio di denaro da cliente a consulente). Per la Consob la consulenza, che consiste nel fornire al

sono approfondite le caratteristiche del mercato nordamericano, in cui la consulenza *fee only* è nata oltre trent'anni fa, all'inizio degli anni '70, e dove oggi è richiesta da circa la metà degli investitori. La storia della professione viene ripercorsa dagli inizi fino ai giorni nostri e sono analizzati alcuni network al servizio dei *fee-only financial planner*. Un particolare approfondimento è dedicato alle certificazioni di professionalità degli operatori finanziari, che acquisiscono notevole importanza nel momento in cui un investitore deve scegliere il

**L'unica strada per superare il conflitto d'interesse di chi opera nella finanza al servizio della clientela. Così non c'è passaggio di denaro.**

## Arriva in libreria il manuale che insegna l'ABC dell'indipendenza

### Titolo

Manuale del consulente finanziario indipendente - Evoluzione storica, nuovi scenari e metodologie operative del modello *fee only*. I vantaggi per operatori finanziari, investitori, liberi professionisti.

### Casa editrice

Il Sole 24 Ore - pagine 365  
Prezzo: euro 35  
In libreria da fine giugno.

### Autori

Cesare Armellini è presidente e fondatore di Consultique, società di analisi e ricerca che ha dato vita al primo network di servizi per consulenti indipendenti in Italia. E' responsabile finanziario del gruppo Armellini di



Verona e si occupa da oltre 20 anni del *family office* di famiglia. E' presidente della NAFOP (The National Association of Fee Only Planners). Luca Mainò è direttore marketing di Consultique e si occupa del supporto strategico ed organizzativo agli studi professionali e alle società di consulenza *fee only* associate al network Consultique. E' responsabile delle relazioni esterne della NAFOP. Giuseppe Romano è il direttore dell'ufficio studi e ricerche di Consultique e coordinatore del Master in Fee Only Financial

estremamente utili e approfonditi che permettono al lettore di addentrarsi nella materia con semplicità e potersi fare un'idea di quello che realmente significa consulenza finanziaria. Ma chi è il consulente indipendente *fee-only*? Il consulente finanziario indipendente "*fee only*" è una figura professionale affermata, con uno status sociale riconosciuto e assimilabile a quello di un avvocato (consulente legale), di un commercialista (consulente fiscale e amministrativo) o di un consulente aziendale. *Fee only* significa "solo a parcella" e identifica, agli occhi dell'investitore, il professionista remunerato esclusivamen-

te dal cliente che è quindi privo di qualsiasi conflitto di interesse. E' necessario sottolineare che il consulente *fee only* non percepisce provvigioni/commissioni di alcun genere da banche, Sim, compagnie assicurative, Sgr, è completamente svincolato dalla vendita di prodotti finanziari o assicurativi ed eroga un servizio di consulenza "puro" al cliente, che continuerà ad operare con la propria banca di fiducia (non c'è passaggio di denaro da cliente a consulente). Per la Consob la consulenza, che consiste nel fornire al

- il rapporto bilaterale consulente-cliente;
- l'indipendenza del consulente rispetto agli investimenti consigliati;
- l'inesistenza di limiti circa gli investimenti da consigliare;
- la remunerazione derivante esclusivamente dall'onorario versato dal cliente.

### SCENARIO E START UP

Nella prima parte del manuale, all'interno del primo capitolo,

professionista cui affidare la consulenza nell'investimento del proprio patrimonio e nel processo di pianificazione finanziaria.

Nel secondo capitolo il lettore potrà approfondire gli aspetti legislativi che hanno influenzato lo sviluppo della professione e troverà una disamina approfondita della nuova Direttiva 2004/39/CE Mifid (*Market in Financial Instruments Directive*), che istituzionalizza la figura professionale del consulente *fee only* ponendo particolare attenzione al problema dei conflitti di interesse degli operatori tradizionali e al ruolo del promotore finanziario quale agente di vendita che continuerà a

**La nuova direttiva comunitaria Mifid prende atto che la consulenza pura è un'attività a basso rischio. A inizio anno in Italia è nata una associazione dedicata.**

essere monomandatario e potrà essere utilizzato dalla società mandante anche per vendere servizi di consulenza con conflitto di interessi. La nuova direttiva comunitaria prende atto che la consulenza "pura" è un'attività a basso rischio in quanto il cliente, assistito dal professionista *fee only*, effettua comunque i propri investimenti tramite un intermediario autorizzato (senza, ovviamente, nessun passaggio di denaro tra cliente e consulente) con tutte le tutele del caso.

Nel terzo capitolo si analizzano i nuovi trend nel mercato della consulenza finanziaria in Italia, ponendo in particolare l'attenzione sugli aspetti relativi ai conflitti di interesse e alla "parcella occulta" del risparmio gestito. Interessante l'analisi dello scenario, con l'ingresso nel settore degli studi professionali dei commercialisti che, nell'intento di integrare nella propria offerta nuovi servizi ad alto valore aggiunto, si sono avvicinati alla consulenza *fee only* sia direttamente che attraverso partnership con i professionisti della finanza indipendente. Degni di attenzione il paragrafo relativo alle strategie di marketing dei collocatori di prodotti (reti di vendita) e quello nel quale viene presentata una ricerca effettuata tra i promotori finanziari, nella quale emerge che circa il 70% degli intervistati ritiene che il servizio di consulenza finanziaria possa dare alla clientela un maggiore controllo dei rischi, rendimenti più elevati rispetto alla situazione attuale o entrambe le cose (rendimenti maggiori e più controllo sul rischio); e oltre la metà degli intervistati sia convinta che la modalità migliore per erogare un servizio di consulenza a pagamento sia proprio lo studio professionale associato con altri professionisti.

L'argomento operativo della *start up* dello studio o società di consulenza viene trattato nel quarto capitolo dove si approfondiscono anche gli obblighi e le responsabilità del con-

sulente, il contratto di consulenza, la fattura, il tariffario e le varie adempimenti per l'avvio dell'attività.

#### **ASPETTI OPERATIVI DELLA PROFESSIONE**

Nella seconda parte, che approfondisce la metodologia operativa concreta del consulente *fee only* (dal quinto all'ottavo capitolo), si entra nel merito della varie tipologie di prodotti finanziari e assicurativi commercializzati e, in particolare, si pone l'attenzione su casi pratici di analisi che permettono di evidenziare e smascherare le criticità e le asimmetrie informative relative a ogni singola offerta del mercato. La seconda parte, che rappresenta un concentrato dei macrotemi che quotidianamente vengono affrontati da uno studio di consulenza, presenta un approfondimento sugli *exchange traded funds*, strumento molto utilizzato dai professionisti *fee only* americani ed europei, e si conclude con alcuni principi di base sul processo di pianificazione finanziaria che viene illustrato attraverso un semplice esempio pratico.

Dettagliata è, inoltre, l'analisi delle varie tipologie di prodotti commercializzati sul mercato, dai fondi comuni di investimento alle polizze vita, dagli *hedge fund* ai fondi immobiliari, dalle obbligazioni ai mutui. Una particolare attenzione è dedicata al servizio di pianificazione finanziaria, che consente a un investitore di raggiungere gli obiettivi della propria vita attraverso la gestione corretta delle risorse finanziarie che ha a disposizione e che rappresenta per lo stesso il servizio a più alto valore aggiunto.

#### **NUOVE OPPORTUNITÀ PER I COMMERCIALISTI**

Le opportunità professionali per i commercialisti, in termini di ampliamento dei servizi a disposizione della propria clientela aziendale, vengono analizzate nella terza parte, in ordine alla consulenza finanziaria nella logica di Basilea 2, che prende

atto del fenomeno che sta coinvolgendo gli studi professionali, sempre più coinvolti dalle imprese in un'attività di direzione finanziaria in *outsourcing*. Il lettore troverà anche, in questa sezione, alcuni esempi di analisi di prodotti

strutturati/derivati per la gestione dei rischi finanziari, sottoscritti da molte aziende negli ultimi anni, che rappresentano un'area consulenziale specifica per molti commercialisti.

L'ultimo capitolo, infine, ha l'obiettivo di dare alcune semplici indicazioni operative dettate dalla pluriennale esperienza nel settore degli autori, che possono essere un aiuto significativo non solo per l'operatore finanziario o il professionista che desiderino intraprendere la strada della consulenza priva di conflitti di interesse, ma anche per l'investitore che, grazie all'esatta conoscenza del ruolo dei propri interlocutori finanziari, potrà acquisire una maggiore consapevolezza nella scelta del professionista cui affidarsi.

#### **NAFOP: THE NATIONAL ASSOCIATION OF FEE ONLY PLANNERS**

Al termine dell'opera è citato l'insieme delle regole che devono ispirare il comportamento e l'operato di un professionista della consulenza finanziaria a parcella. Con l'inizio del 2006 è nata, a questo proposito, la NAFOP, la prima associazione italiana di pianificatori finanziari *fee only* che, oltre alla regolamentazione, alla tutela e allo sviluppo dell'esercizio dell'attività, ha come scopo anche la definizione delle fondamentali deontologiche della professione e rappresenterà per tutti i professionisti della consulenza un punto di riferimento serio e autorevole. Inoltre, l'associazione dei consulenti privi di conflitti di interesse sarà un ulteriore elemento di garanzia di etica e professionalità anche per gli investitori che dovranno decidere a quale professionista affidarsi per il raggiungimento dei propri obiettivi di pianificazione finanziaria. ☐