

La Finanza

INDIPENDENTE

IL MAGAZINE DELLA CONSULENZA FEE-ONLY

N. 7 ANNO II - GIUGNO 2008

È uscita

LA GUIDA DEL SOLE 24 ORE ALLA

CONSULENZA FINANZIARIA INDIPENDENTE

Come opera il consulente fee-only: metodologia operativa,
strumenti e servizi

Cesare Armellini, Luca Mainò, Giuseppe Romano

Prefazione di Marco Liera



Derivati:

una delibera di Giunta
per affidare l'incarico

Novità:

il Regolamento per
l'accesso all'Albo



ASSOCIAZIONE NAZIONALE DEI PIANIFICATORI
FINANZIARI PRIVI DI CONFLITTI D'INTERESSE

THE NATIONAL ASSOCIATION OF FEE ONLY PLANNERS

La Finanza INDIPENDENTE

IL MAGAZINE DELLA CONSULENZA FEE-ONLY

Periodico a cura della
direzione marketing di
Consultique

Anno 2 numero 7

Giugno 2008

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

INDIRIZZO E-MAIL

m.sperotti@consultique.com



EDITORIALE

di Cesare Armellini 4

COPERTINA

Una nuova Guida alla Consulenza Indipendente 5

NOVITÀ

Il Regolamento per l'accesso all'Albo 6

APPUNTAMENTI

E' scattata l'ora del Master Corporate 8

INVESTIMENTI

L'azionario vince sempre nel lungo periodo? 9

PROFESSIONE

I primi passi da consulente indipendente 12

ATTIVITÀ

Mutui: c'è spazio per la consulenza indipendente? 14

SEMINARI

Si conclude il lungo tour di Consultique 16

L'INTERVENTO

Intervista a due consulenti fee-only 18

DERIVATI

Una delibera di Giunta per affidare l'incarico 20



CESARE ARMELLINI
PRESIDENTE CONSULTIQUE

Cari lettori,

è con grande soddisfazione che sul numero di giugno del nostro magazine "La Finanza Indipendente" annunciamo le importanti novità che riguardano la professione del consulente finanziario indipendente.

Scorrendo le nostre pagine, troverete l'elenco dei requisiti fissati dal Ministero dell'Economia per l'accesso al nuovo Albo dei Consulenti Finanziari.

Sarà poi compito di Andrea Zanella illustrare le modalità di approccio alla professione da parte degli ex promotori finanziari. Marco Ortica spiegherà invece la sua esperienza nel campo della consulenza ad un Ente pubblico.

Giuseppe Romano e Riccardo Politi, infine, forniranno preziosi consigli: il primo per lo svolgimento dell'attività, il secondo per gli investimenti.

Come ultima novità, vi annuncio la pubblicazione della nostra Guida alla Consulenza Finanziaria Indipendente da parte de Il Sole 24 Ore.

Non mi rimane quindi che augurarvi buona lettura,

Cesare Armellini

UNA NUOVA GUIDA ALLA CONSULENZA INDIPENDENTE

Edito dal Sole 24 Ore, è nato lo strumento conoscitivo della professione che approfondisce ogni aspetto della materia

Dopo il grande successo del Manuale del Consulente Finanziario Indipendente, pubblicato nell'estate del 2006, il Sole 24 Ore rilancia il progetto e pubblica, in questi giorni, la prima Guida alla Consulenza Finanziaria Indipendente, scritta da Cesare Armellini, Giuseppe Romano e Luca Mainò, rispettivamente presidente, direttore Ufficio Studi e direttore Marketing di Consultique.

In questa guida vengono esaminate tutte le tematiche relative alla consulenza finanziaria "fee only" a partire dalle caratteristiche del mercato nordamericano, in cui la consulenza fee only è nata quasi quarant'anni fa e dove oggi è richiesta da circa la metà degli investitori. Verrà ripercorsa la storia della professione dagli inizi fino ai giorni nostri, analizzando la realtà dei network al servizio dei financial planners, l'importanza delle certificazioni di professionalità e riportando la top 100 dei consulenti fee only americani, recentemente pubblicata dal mensile Barron's.

Nel secondo e nel terzo capitolo il lettore troverà un quadro completo dell'evoluzione legislativa in materia fino alla disamina delle nuove direttive Mifid, di primo e secondo livello, compreso l'intervento determinante di Nafop, e potrà approfondire alcune temati-



GLI AUTORI GIUSEPPE ROMANO, CESARE ARMELLINI E LUCA MAINÒ

che contenute nel nuovo Regolamento Consob degli Intermediari. L'argomento operativo della start up dello studio di consulenza viene trattato nel quarto capitolo dove si approfondiscono anche gli obblighi e le responsabilità del consulente, il contratto, la fattura, il tariffario e i vari adempimenti per l'avvio dell'attività.

Nella seconda parte (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 le criticità e le asimmetrie informative relative

ad ogni singola offerta del mercato.

Nella terza parte infine, ovvero dal nono all'undicesimo capitolo, viene analizzata la tematica della consulenza finanziaria indipendente alle aziende e quindi le opportunità professionali per consulenti finanziari ed altri professionisti in termini di ampliamento dei servizi a disposizione della propria clientela. In particolare, viene dedicato ampio spazio all'argomento dei prodotti "derivati" per la gestione dei rischi finanziari, sottoscritti da aziende ed Enti locali, al tema di Basilea 2 e alla riforma della Previdenza pubblica.

IL REGOLAMENTO PER L'ACCESSO ALL'ALBO

Stilato dal Ministero dell'Economia e delle Finanze con il parere di Nafop, è stato nei giorni scorsi ratificato dal Consiglio di Stato

di **LUCA MAINÒ** (DIRETTORE
MARKETING CONSULTIQUE)

E' stato ratificato dal Consiglio di Stato il Regolamento definitivo per l'accesso all'Albo dei Consulenti Finanziari.

Dopo un iter piuttosto travagliato che presumibilmente si concluderà con 6 mesi di ritardo, ovvero a dicembre di quest'anno anziché a giugno, il Regolamento è stato finalmente approvato dal Mef dopo la consultazione che ha visto come controparte di maggior rilievo Nafop, l'associazione nazionale dei fee only financial planners presieduta da Cesare Armellini.

Dopo l'approvazione del Regolamento da parte del Consiglio di Stato, verrà sciolto anche il nodo della composizione dell'Organismo di tenuta dell'Albo che avrà il compito di controllare la corretta esecuzione degli esami e gestione delle iscrizioni, il tutto sotto l'alta vigilanza della Consob.

Ecco quali sono i requisiti di professionalità, onorabilità, indipendenza e patrimoniali per l'iscrizione all'Albo delle persone fisiche consulenti finanziari.

In merito ai **requisiti di professionalità** si prevede, per chi intenda ottenere l'iscrizione all'Albo, un titolo di studio non inferiore al diploma di istruzione secondaria



LUCA MAINÒ

superiore di durata quinquennale. Naturalmente, ai fini dell'iscrizione, è necessario possedere un'adeguata conoscenza specialistica in materie giuridiche, economiche, finanziarie e tecniche che verrà accertata tramite una prova valutativa indetta dall'organismo di tenuta dell'Albo.

Potranno essere **esonerati** dall'esame i seguenti soggetti che produrranno la documentazione attestante l'esercizio dell'attività:

- i promotori finanziari (iscritti al relativo Albo) che, per uno o più periodi di tempo complessivamente pari a due anni nei tre anni precedenti la richiesta di iscrizione hanno esercitato la propria attività professionale per conto di soggetti abilitati che negli stessi periodi hanno svolto attività di consulenza in materia di investimenti;
- i quadri direttivi di terzo e quarto livello di soggetti abilitati che, per uno o più periodi di tempo complessivamente pari a due anni nei tre anni precedenti la richiesta di iscrizione sono stati addetti al servizio di consulenza in materia di investimenti o il personale preposto a una dipendenza o a un'altra unità operativa di un soggetto abilitato o responsabile della stessa, addetto al servizio di consulenza in materia di investimenti
- gli agenti di cambio.

Si determina poi l'**esonero** dall'esame per le persone fisiche che, alla data della richiesta di iscrizione, abbiano svolto il servizio di consulenza in materia di investimenti per un periodo complessivamente non inferiore a due anni nell'ultimo triennio; l'esenzione dalla prova valutativa è prevista anche per quei soggetti che, alla richiesta, abbiano ricoperto per un periodo complessivamente non inferiore a due anni nell'ultimo triennio l'incarico di amministra-

tore di società di persone o capitali operanti unicamente nella prestazione del servizio di consulenza in materia di investimenti; l'Organismo deciderà in merito agli elementi probatori dello svolgimento della consulenza tenendo conto di volume d'affari e numero di clienti.

Saranno, infine, **esonerati dalla prova valutativa** (a condizione che l'iscrizione sia chiesta entro il 1° novembre 2009):

- i promotori iscritti al relativo albo che per uno o più periodi di tempo complessivamente pari a due anni nei tre precedenti la richiesta di iscrizione, hanno esercitato la propria attività professionale per conto di soggetti abilitati;
- i quadri direttivi di 3° e 4° livello di soggetti abilitati che, per uno o più periodi di tempo complessivamente pari a due anni nei tre precedenti la richiesta di iscrizione, siano stati addetti ad uno dei servizi di investimenti previsti dal TUF o al settore della commercializzazione di prodotti finanziari o il personale preposto ad una dipendenza o ad un'altra unità operativa di un soggetto abilitato, o responsabile della stessa, addetto ad uno dei servizi di investimento.

Questi soggetti dovranno produrre la documentazione attestante l'esercizio dell'attività professionale (dichiarazione del soggetto abilitato, mansioni ricoperte e periodo di svolgimento).

È previsto anche l'aggiornamento professionale ai fini del mantenimento dell'iscrizione, con modalità stabilite dalla Consob.

Estremamente importante il requisito di **indipendenza**, su cui Nafop ha posto l'accento ripetuta-

mente, per il quale non possono essere iscritti all'Albo i soggetti che intrattengono, direttamente, indirettamente o per conto di terzi, rapporti di natura patrimoniale o professionale o di altra natura, compresa quella familiare, con emittenti o intermediari se tali rapporti possono condizionare l'indipendenza di giudizio nella prestazione della consulenza in materia di investimenti.

I soggetti che richiederanno l'iscrizione dovranno informare l'organismo della propria situazione rispetto al requisito di indipendenza e questo valuterà ogni singolo caso specifico.

Elemento fondamentale, che ga-

rantisce in merito all'assenza di conflitti di interesse dei consulenti finanziari, è il fatto che questi non possono percepire alcuna forma di beneficio da soggetti diversi dal cliente al quale rendono il servizio.

Circa i **requisiti patrimoniali**, si prevede la sottoscrizione di un'assicurazione per la responsabilità civile sui danni derivanti da negligenza professionale che assicuri una copertura di almeno 1 milione di euro per ciascuna richiesta di indennizzo e di 1,5 milioni di euro all'anno per l'importo totale delle richieste di indennizzo (*si veda box*).

ECCO LA POLIZZA RC PROFESSIONALE PER I CONSULENTI FINANZIARI

Nafop, l'associazione di categoria dei consulenti finanziari indipendenti, ha negoziato per professionisti italiani una polizza conforme a quanto richiesto dalla normativa europea e in linea con il requisito patrimoniale richiesto dal Ministero dell'Economia per l'iscrizione all'Albo (il premio annuo si aggira intorno alle 1.000 euro).

Si tratta del del "Pacchetto Protezione" di ASSITECA, tra le primarie società italiane nel settore del brokeraggio assicurativo.

Con tale contratto di assicurazione RC professionale, realizzato ad hoc dai Lloyd's di Londra, l'assicuratore si obbliga a tenere indenne il Consulente di ogni somma che egli sia tenuto a pagare per danni a terzi, quale civilmente responsabile ai sensi

di legge a cagione di fatto colposo (lieve o grave), di errore o di omissione o negligenza professionale, commessi nell'esercizio dell'attività professionale.

Il massimale assicurato è superiore all'importo minimo richiesto dalla normativa (1.550.000) ed è prevista una franchigia di 500 euro per sinistro.

E' previsto un periodo di retroattività di 6 mesi antecedenti alla data di decorrenza della polizza e può essere concordato anche un periodo di retroattività di 2 anni a richiesta del consulente.

Infine, è prevista una copertura postuma di 30 giorni dalla data di cessazione del contratto, ma può essere concordato un periodo massimo di 12 mesi per effettuare denunce di sinistro postume alla scadenza di polizza a seguito di cessata attività.

È SCATTATA L'ORA DEL MASTER CORPORATE 2008

Torna il consueto appuntamento organizzato da Consultique per tutti quei consulenti finanziari indipendenti che volessero prepararsi ad affiancare le aziende

Le imprese italiane non possono più affidare al caso o all'improvvisazione alcune delle loro funzioni vitali e devono individuare soluzioni che permettano loro di competere sul mercato in modo efficiente ed organizzato. Il consulente fee-only deve essere

in grado di supportare le decisioni riguardanti le tematiche finanziarie proprie di ogni impresa. Nasce con questo scopo il Master Corporate Consultique, dedicato a quei professionisti interessati a fornire consulenza finanziaria indipendente alle aziende.

Questa edizione del Master durerà 6 giornate e sarà diviso in due cicli: il primo dal 24 al 26 giugno, il secondo (comprendente le esercitazioni pratiche) dall'8 al 10 luglio. Al centro dei moduli di formazione ci saranno i temi caldi quali Basilea 2 e gli strumenti derivati.

Master Corporate 2008	
LA CONSULENZA INDIPENDENTE ALLE AZIENDE - Derivati e Basilea2	
Moduli di formazione operativa (dalle 9.30 alle 18.30)	
<p>LA DINAMICA ECONOMICO-FINANZIARIA D'IMPRESA E L'ANALISI PREVISIONALE 24-25-26 giugno</p> <ul style="list-style-type: none"> I valori fondamentali dell'impresa per l'analisi della dinamica economico finanziaria Analisi dei processi produttivi dell'impresa Analisi e individuazione dei fabbisogni finanziari e delle fonti di finanziamento Analisi dei margini economici Determinazione ed interpretazione del grado di equilibrio patrimoniale, finanziario ed economico di un'impresa Determinazione ed interpretazione del rating assegnabile all'impresa Analisi della relazione tra l'andamento della dinamica economico-finanziaria d'impresa e le scelte operative dell'imprenditore Analisi storica della dinamica economico-finanziaria attraverso il prospetto dello schema sintetico e del rendiconto finanziario al fine della determinazione dei parametri di previsione Quantificazione dei parametri di simulazione Costruzione dei bilanci prospettici dell'impresa 	<ul style="list-style-type: none"> Analisi prospettica della dinamica economico-finanziaria d'impresa Determinazione ed interpretazione del rating sui bilanci prospettici La costruzione di possibili scenari di sviluppo dell'impresa Il dialogo con l'imprenditore: colloquio tra consulente e impresa sull'andamento economico-finanziario simulato e sui punti di forza e debolezza dell'impresa in relazione alle nuove politiche di gestione <p style="text-align: center;">ESERCITAZIONI PRATICHE 8 luglio - mattina</p> <ul style="list-style-type: none"> L'utilizzo del software per l'analisi della dinamica economico-finanziaria dell'impresa e per il calcolo del rating; L'inserimento dei bilanci storici e simulati, il questionario qualitativo Il report di analisi: commento ed interpretazione Il supporto di Consultique nell'analisi dell'output e nell'individuazione delle criticità aziendali, finalizzato al miglioramento del rating
<p style="text-align: center;">NEGOZIARE CON LE BANCHE 8 luglio - pomeriggio</p> <ul style="list-style-type: none"> La banca, l'intermediazione dei capitali e la gestione di incassi e pagamenti L'importanza della comunicazione finanziaria: come comunicare ed interagire con il sistema bancario La negoziazione con il sistema bancario (scelta delle forme di finanziamento appropriate in relazione alla tipologia dei fabbisogni finanziari dell'impresa) Il costo del capitale di terzi (i giorni banca, la commissione di massimo scoperto, la commissione di incasso e pagamento, la commissione di mancato utilizzo, le altre commissioni, le spese di tenuta conto, ecc.) Determinazione dei tassi e delle condizioni in relazione al rating assegnato Analisi di casi pratici 	<p style="text-align: center;">LA COPERTURA DEI RISCHI FINANZIARI PER AZIENDE ED ENTI LOCALI 9 - 10 luglio</p> <ul style="list-style-type: none"> Swap sui tassi di interesse e opzioni (la curva dei tassi di interesse) Le tipologie di prodotti strutturati collocate dagli istituti di credito alle aziende e agli Enti locali: <ul style="list-style-type: none"> la sottoscrizione del contratto di consulenza e la remunerazione per l'assistenza nella risoluzione della controversia casi pratici di analisi di prodotti strutturati-derivati sottoscritti nuova classificazione della clientela secondo la MIFID Atto di contestazione e avvio della trattativa con l'istituto di credito Soluzioni specifiche per diverse tipologie di aziende Il Financial Risk Management <ul style="list-style-type: none"> Individuazione, valutazione e copertura dei rischi finanziari d'impresa Analisi dei prodotti proposti all'azienda e individuazione della copertura efficiente
<p>Al termine del Master verrà rilasciato un attestato di partecipazione</p>	

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

L'AZIONARIO VINCE SEMPRE NEL LUNGO PERIODO?

Ma quanto bisogna attendere? Ce ne parla Riccardo Politi

di **RICCARDO POLITI**
(CONSULENTE FEE-ONLY - MILANO)

Spesso accade di ascoltare la Scelbre ed inflazionata massima secondo la quale "l'azionario vince sempre nel lungo periodo". Con ciò esperti e meno esperti intendono affermare che l'investimento in titoli azionari, pur a fronte di temporanei ribassi, ha assicurato storicamente rendimenti positivi nel lungo periodo.

Ma quanto è lungo il lungo periodo? In altre parole, gli investitori che, in passato, hanno acquistato azioni al ridosso di una grande crisi dei mercati finanziari quanto hanno dovuto attendere per riavere il capitale inizialmente investito?

Gli indici di borsa sono costruiti per esprimere in modo sintetico, e dunque semplice ed immediato, l'andamento di un dato mercato azionario. L'indice S&P 500, ad esempio, riassume l'andamento delle 500 maggiori aziende quotate sul mercato azionario americano. Affermare che l'S&P 500 ha guadagnato il 2% significa affermare che, mediamente, il valore delle 500 aziende che ne fanno parte è cresciuto del 2%.



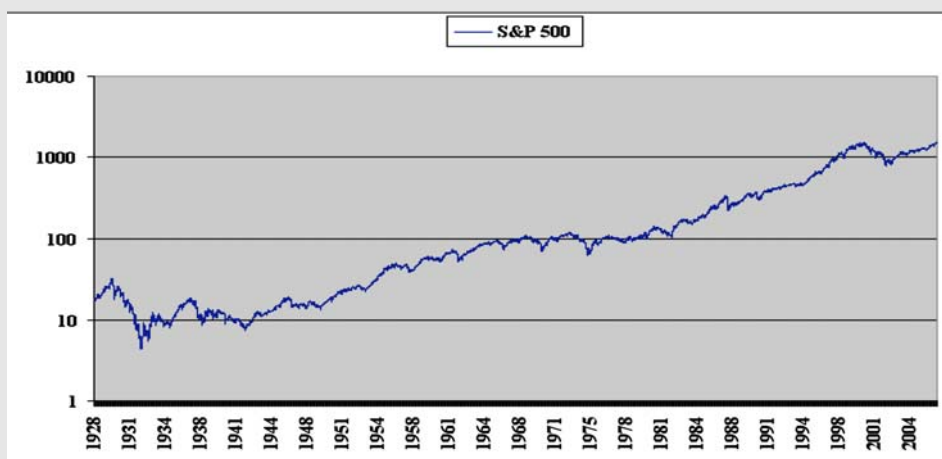
RICCARDO POLITI
WWW.POLITINISTRI.IT

l'andamento dei mercati azionari statunitensi (Indice S&P 500 e Nasdaq 100, *quest'ultimo nella pagina successiva*) e giapponese (Nikkei 225, *nella pagina successiva*) rispettivamente dal 1929, 1985 e 1970 sino al luglio 2007.

Tutti e tre i grafici mostrano chiaramente come, nel tempo, il valore delle azioni cresca in modo significativo. Ad esempio, un investimento di 1 dollaro nell'S&P 500 all'inizio del 1929 ne avrebbe generati 85 a metà del 2007.

Questa osservazione, peraltro, è coerente con la natura stessa dell'investimento azionario. Un titolo azionario altro non è che una quota della proprietà di una società. Dal momento che l'e-

I grafici sottostanti mostrano



GLI INDICI SONO ESPRESSI IN VALUTA LOCALE, DOLLARO USA E YEN GIAPPONESE E SONO DI TIPO PRICE, SONO ESPRESSI CIOÈ AL NETTO DEI DIVIDENDI STACCATI DAI TITOLI CHE LI COMPONGONO. LA SCALA È DI TIPO LOGARITMICO. FONTE: REUTERS.

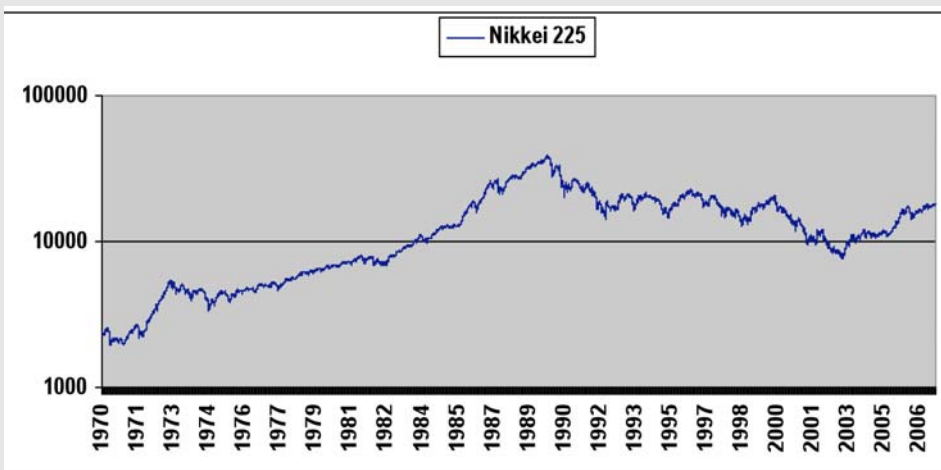
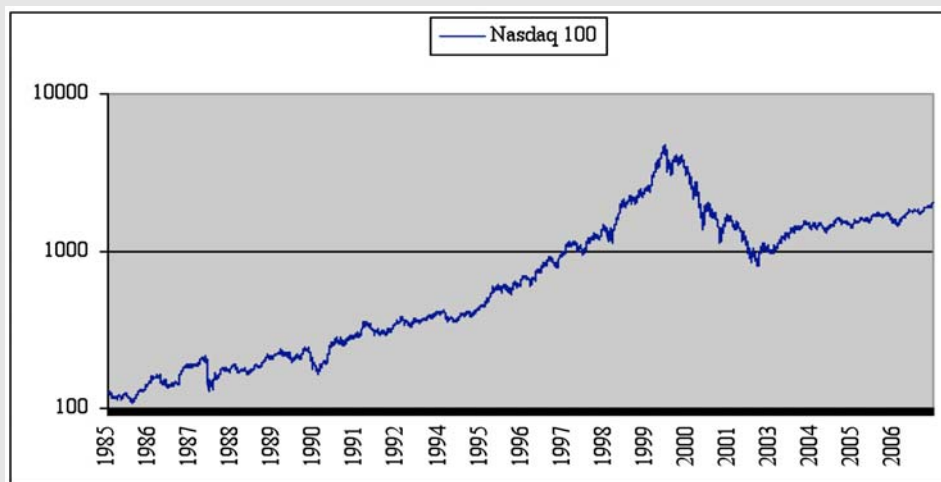
INVESTIMENTI

conomia mondiale ha vissuto una espansione straordinaria nell'ultimo secolo, è naturale che il valore delle aziende, motore di tale sviluppo, sia cresciuto in modo esponenziale riflettendosi sui corsi azionari.

Possiamo concludere allora che la pazienza, la sapiente attesa anche di fronte ai grandi ribassi dei mercati azionari, sia la chiave della ricchezza? È bene fare alcune importanti precisazioni:

1. Questi dati e gli altri dati oggi disponibili si riferiscono alle economie occidentali, cioè a quei paesi che nell'ultimo secolo hanno avuto maggiore successo. Cosa sarebbe accaduto se lo stesso dollaro nel 1929 fosse stato investito in Argentina, in Brasile, in Polonia ecc.?

2. Normalmente un indice azionario raggruppa le aziende a maggiore capitalizzazione, cioè di maggiore valore, di un dato mercato. L'S&P 500, ad esempio, raggruppa le maggiori 500 società quotate sul mercato azionario americano. Periodicamente l'indice viene aggiornato eliminando quelle società che hanno perso valore a favore di quelle emergenti il cui valore è cresciuto tanto da superare le vecchie. L'S&P 500, come la maggior parte degli indici, "premia" dunque le società vincenti, che entrano a farne parte, e "si



dimentica" delle perdenti, che ne vengono progressivamente escluse. Guardare un indice azionario per concludere semplicisticamente che l'investimento in azioni premia, sarebbe come guardare al podio di una gara sportiva per concludere che chi

corre vince per forza!

3. La tabella sotto riportata sintetizza tre importanti crolli verificatisi sui mercati azionari statunitense e giapponese. A seguito della crisi del '29, l'indice S&P 500 arrivò a perdere

	Massimo		Minimo		Nuovo Massimo		Perdita Max	Anni necessari per il recupero
	Data	Valore indice	Data	Valore indice	Data	Valore Indice		
S&P 500	16/09/1929	31,86	01/06/1932	4,40	22/09/1954	32,00	86%	25
Nasdaq 100	27/03/2000	4704,73	07/10/2002	804,64	11/07/2007	1984,08	83%	7 - ancora in corso
Nikkei 225	29/12/1989	38915,87	28/04/2003	7607,88	11/07/2007	18049,51	80%	17 - ancora in corso

l'86% del suo valore: 1000 dollari investiti nel settembre 1929 si erano drasticamente ridotti a 140 nel 1932, per recuperare il loro valore solo 25 anni dopo!

Si tratta certamente di un evento lontano nel tempo e che pertanto ci appare poco probabile oggi. Eppure la storia si ripete. La caduta del listino tecnologico americano, a più di 7 anni di distanza, non è ancora stata riasorbita: 1000 dollari, investiti ad inizio 2000 nel Nasdaq 100, sarebbero oggi poco più di 400. Ancora più drammatico è il caso del Giappone, che alla fine degli anni '80 contendeva agli Stati Uniti la leadership mondiale in campo economico. Il crollo del mercato immobiliare giapponese travolse a catena il sistema finanziario e industriale trascinandolo in una crisi dalla quale ancora oggi stenta a rialzarsi: 1000 Yen investiti nel Nikkei 225 a fine 1989 sono oggi, a distanza di 17 anni, poco più di 450...

Quanto tempo sarà necessario perché questi due mercati raggiungano le precedenti quotazioni non ci è dato saperlo. Sappiamo però sin da ora che, quando ciò si verificherà, gli sfortunati investitori non avranno recuperato quanto inizialmente investito: l'inflazione avrà comunque depauperato significativamente il potere d'acquisto del capitale impiegato.

4. Come lo psicologo Daniel Kahneman (premio Nobel per l'economia nel 2002) ha dimostrato, una perdita mediamente pesa sul nostro vissuto emotivo più del doppio di un guadagno di uguale portata. Durante un lungo

periodo di forti ribassi dei mercati, pertanto, è molto probabile che un investitore percepisca come inaccettabile una perdita e pertanto decida di abbandonare il mercato precludendosi la possibilità di un futuro recupero.

Sebbene in orizzonti temporali molto lunghi l'azionario abbia generato ritorni positivi, è possibile che gli investimenti inizialmente fatti debbano essere immobilizzati per anni o decenni prima di ritornare in attivo. Quanti sono gli investitori realmente (!) disponibili ad accettare tale scotto?

All'investitore privato, che non dispone dei mezzi per discernere quando sia il momento migliore per entrare o uscire dal mercato azionario rimangono pertanto aperte tre strade per evitare di incorrere in disastrose perdite:

1. Se eccessivamente avverso al rischio, investire esclusivamente in titoli obbligazionari quotati in euro, meglio se titoli governativi di Stati con un alto grado di solvibilità (basso debito pubblico); sono da evitare i titoli corporate, quelli quotati in valute diverse dall'euro, e in generale i titoli speculativi, cioè con rating molto basso. Grande importanza rivestirà la scelta del corretto timing per comprare/vendere il tasso fisso o variabile.

2. Se meno avverso al rischio, destinare una certa parte del proprio risparmio mensile all'acquisto di ETF (fondi passivi a basso costo) azionari altamente diversificati, ferme restando le logiche di investimento della quota obbligazionaria del portafoglio. L'investimento azionario non dovrà avvenire

attraverso l'acquisto in una unica soluzione (il cosiddetto PIC), ma attraverso acquisti spalmati lungo un arco di tempo molto lungo (PAC) della durata di almeno 3/5 anni ed effettuati a scadenze regolari (mensile o trimestrale o semestrale). Questo per mediare i prezzi di acquisto ed evitare di entrare nei mercati nel momento sbagliato.

3. Ricorrere a professionisti in grado di ridurre la probabilità e l'entità delle possibili perdite, cioè in grado di "gestire il rischio di portafoglio". Questo approccio consente di perseguire rendimenti maggiori e meno volatili nel lungo periodo.

A volere ben vedere, esiste una quarta strada, quella purtroppo più seguita dal risparmiatore che, non certo per sua colpa, ha deficitato di un'adeguata formazione finanziaria da parte del sistema bancario/assicurativo. Si tratta della "strada della cattiva sorte", invocata ogni qualvolta un investimento produce perdite o rendimenti molto inferiori a quanto sperato, strada che deresponsabilizza perché non permette all'investitore di capire dove ha sbagliato (o è stato mal consigliato) e quindi come operare perché gli errori commessi nel passato non si ripetano in futuro. Compiere scelte sbagliate sui mercati finanziari è normale, anche per il professionista. Ciò che realmente fa la differenza è la prontezza di reazione e la capacità di imparare dai propri errori: in altre parole competenza ed umiltà.

INFO@POLITINISTRI.IT

I PRIMI PASSI DA CONSULENTE INDIPENDENTE

Andrea Zanella illustra le modalità migliori con le quali un ex promotore possa affrontare la fase di start up

di ANDREA ZANELLA
(PRIMA PUNTATA)

Nella consulenza finanziaria indipendente anche un professionista esperto e preparato sotto il profilo tecnico rischia di non ottenere risultati soddisfacenti a causa delle difficoltà di presentazione del nuovo ruolo professionale.

La fase di start up di questa professione quindi è sicuramente il momento più delicato ed impegnativo. Molteplici sono i dubbi e le domande che sorgono in merito alle azioni da intraprendere al fine di raggiungere il punto di break even e naturalmente non esistono risposte univoche a tali dubbi. L'approccio va personalizzato sulla base delle competenze di ciascuno, del percorso professionale e formativo precedentemente conseguito, delle eventuali esperienze maturate in altre attività svolte.

In questo primo articolo si vuole comunque fornire una metodologia che affronti il tema da un punto di vista pratico, mettendo a fuoco in particolar modo la fase di passaggio dall'attività di promotore, dipendente o con mandato di intermediari, a quella di consulente finanziario indipendente, caso in realtà tra i più frequenti ad oggi.

Il percorso di analisi prenderà inizio dalla stima delle risorse di clientela potenziale e si concluderà (negli articoli pubblicati successivamente su *La Finanza Indipendente*) con la



ANDREA ZANELLA

CONSULENTE FINANZIARIO INDIPENDENTE

firma del mandato da parte del cliente, passando attraverso la valutazione dei comportamenti virtuosi piuttosto che degli atteggiamenti da evitare. A questo fine si possono utilizzare anche alcuni principi del metodo di contatto e comunicazione proposti dagli studi di Programmazione Neuro Linguistica (PNL), dei quali si offriranno alcuni rudimenti nella parte finale della trattazione.

Tutti questi suggerimenti derivano dall'esperienza pratica quotidiana maturata da chi ha già faticosamente intrapreso questa professione, quan-

do non ne esisteva neppure una "definizione normativa", commettendo una nutrita serie di errori che, ci si augura, potranno essere in buona parte evitati proprio dalla lettura di queste riflessioni.

Un'ultima considerazione: quello della consulenza indipendente è sicuramente un percorso difficile ed irto di ostacoli che possono portare a momenti di scoramento e grande disappunto. La consapevolezza di poter lavorare in completa autonomia e senza alcun interesse divergente da quello di chi fruirà del servizio, per converso, darà una carica di entusiasmo e di gratificazione che trova poche eguali in altre professioni.

Promotori: la risorsa ex clienti

Come accennato sopra, partiamo dall'analisi delle basi concrete che il promotore può utilizzare come risorse nell'intraprendere l'attività di consulenza indipendente. Rispetto a molte altre figure professionali lo stesso si trova ovviamente in una posizione di potenziale vantaggio nel cambio d'attività, proprio perché può contare su rapporti, più o meno consolidati, con la clientela servita nello svolgimento della precedente professione. Si tratta però di vantaggi solo potenziali dal momento che il cliente ideale per un consulente indipendente è di target medio alto, in possesso cioè di un patrimonio finanziario di almeno 500.000 euro.

Anche nel caso in cui tuttavia il vecchio portafoglio non annoverasse soggetti di tale "misura", la cosa non deve sconcertare: le sorprese spesso stanno dietro l'angolo. Infatti, tendenzialmente un cliente di rado informa il promotore sulla totalità della propria ricchezza finanziaria e sul reale valore del proprio patrimonio; è quindi compito dell'aspirante consulente quello di effettuare sempre un "test disponibilità" con tutti i suoi clienti prima di lasciare la vecchia professione, anche quelli in apparenza finanziariamente meno interessanti. L'obiettivo è, chiaramente, quello di capire anticipatamente quali potrebbero essere i clienti che lo seguirebbero nella nuova attività.

Il "test disponibilità" è un incontro con il cliente effettuato specificatamente per sondare un suo interesse ad avere come interlocutore chi eserciti una professione finanziaria libera da logiche di vendita, svolta a totale vantaggio del cliente e da questo direttamente remunerata.

Il dato che emergerà alla conclusione degli incontri con i clienti servirà per redigere il budget delle potenziali entrate del primissimo periodo di attività e cominciare in questo modo a formulare un piano finanziario dello start up. Sarà possibile così valutare lo scostamento dal punto di break even e quindi stimare con sufficiente precisione le probabili risorse immediate prevenendo le successive attività di acquisizione.

Il cambio di professione

La comunicazione del cambio di professione va fatta indistintamente a tutti i vecchi clienti a prescindere dal valore patrimoniale di ciascuno. E' importante dichiararsi a disposizione per eventuali chiarimenti ed approfondimenti proprio con tutti. Un ex cliente "piccolo" potrà essere

sicuramente interessante per una consulenza una tantum o sporadica: nella fase iniziale ogni potenziale contatto va considerato comunque una risorsa importante.

Certamente si dovrà fare una distinzione proprio sulle modalità del servizio distinguendo tra continuativo ed occasionale.

Il momento delle dimissioni, oltre che dalla chiusura immediata dei rapporti con l'azienda mandante che normalmente rinuncia al periodo di preavviso, deve essere subito seguito perciò dalla comunicazione a tutti i clienti del cambio di attività. Con quale metodologia? Certamente tramite un contatto personale, almeno telefonico. E' comunque importante mantenere un comportamento particolarmente sereno e neutro rispetto all'ex società mandante, senza esprimere critiche o assumere atteggiamenti denigratori che potrebbero sortire esiti opposti. Sicuramente le soluzioni suggerite alla clientela durante l'attività di promozione finanziaria sono state le migliori possibili nell'ambito dell'offerta e della politica della società mandante ed è di fondamentale importanza farlo presente al cliente. Il suo "percepito" deve risultare essere quello che il cambio di attività del neo consulente rappresenta una naturale crescita professionale della quale lui stesso potrà trarre vantaggio.

E' vero che un consulente indipendente, finalmente, non deve vendere nessun prodotto e quindi può tralasciare quasi totalmente le tanto famose "tecniche di vendita" (tanto a lungo studiate nella veste di promotore), ma nella fase di acquisizione ci si cimenta in realtà con una "vendita" ancora più complessa, quella di una nuova professionalità ed una nuova professione. Quindi valgono tutte - ma proprio tutte - le ben note regole. Come si diceva sopra, se ne farà poi cenno nell'ulti-

ma puntata del mio articolo, dedicata ad un approccio comunicazionale innovativo: quello derivante dai recenti studi di Programmazione Neuro Linguistica.

I potenziali clienti

Si è parlato finora di come ci si debba atteggiare nei confronti degli ex clienti. Difficilmente però questa risorsa potrà essere l'unica per un neo consulente. Spostiamo l'attenzione, quindi, sui metodi di approccio dei nuovi potenziali clienti.

Intraprendere la nuova professione rappresenta un'opportunità straordinaria per avvicinare tutta una serie di persone con cui risultava difficile il contatto nella veste di promotore od assicuratore. Si pensi a tutti quei professionisti / imprenditori, molto conosciuti sul proprio territorio, letteralmente angustiati dalle continue "proposte fotocopia" dei soliti intermediari. Finalmente si può essere una voce fuori dal coro, una novità assoluta per il settore finanziario. Non si ha nulla da vendere loro, ma la possibilità di instaurare un rapporto totalmente diverso, un rapporto nel quale il compito del consulente è quello di selezionare le proposte, valutarle nell'ambito di un'asset complessiva in relazione agli obiettivi concordati. Ci si propone per risolvere loro un doppio problema: quello di dire di no a ragion veduta alle offerte non congrue e quello di curare realmente i loro interessi, facendoli in più risparmiare.

Quale la forma migliore per attivare un contatto con questo target di clientela?

Non è facile offrire una risposta univoca a tale quesito. Molto dipende dalla propria predisposizione all'approccio dei differenti metodi di interlocuzione. Nella prossima puntata valuteremo i vantaggi e le difficoltà di alcuni.

MUTUI: C'È SPAZIO PER LA CONSULENZA INDIPENDENTE?

Nella nuova Guida de Il Sole 24 Ore, Giuseppe Romano illustra quali siano le modalità d'azione in questo settore per un fee only financial planner

Mentre l'Autorità garante per la concorrenza e il mercato apre dieci istruttorie nei confronti di altrettante banche sulla portabilità dei mutui in quanto - secondo il presidente Antonio Catricalà - questa legge emanata dal precedente Governo è rimasta inattuata, il nuovo esecutivo tende la mano all'Abi e propone un accordo dai profili ancora incerti.

L'unica certezza ad oggi rimane che il mutuatario, come si deduce dall'istruttoria, continua a pagare il trasferimento del proprio mutuo nonostante la Legge Bersani abbia imposto il costo zero. E così, a rimetterci, è sempre e comunque il consumatore.

L'argomento "mutui" è al centro di un'analisi dettagliata svolta dal direttore dell'Ufficio Studi e Ricerche Consultique Giuseppe Romano, e che verrà pubblicata nel nuovo Manuale del Consulente Finanziario Indipendente in uscita nel mese di giugno 2008 ed edito da Il Sole 24 Ore.

Qui di seguito un abstract del capitolo che servirà a chiarire i termini dell'argomento, le possibilità e le modalità di intervento da parte del consulente finanziario indipendente a sostegno del proprio cliente.

"... Considerato che nel nostro Paese l'investimento per conquistare un "tetto" è tradizionalmente al primo posto nell'agenda finanziaria familiare, il mutuo è diventato uno strumento sempre più indispensabile, sia per il continuo incremento dei prezzi immobiliari, sia per la scarsa propen-



GIUSEPPE ROMANO DIRETTORE
UFFICIO STUDI CONSULTIQUE

sione al risparmio di molte fasce di popolazione. È importante quindi evidenziare gli elementi su cui porre molta attenzione.

Possiamo raggruppare le criticità in tema di mutui in due macro situazioni:

- **mutuo da stipulare** per acquisto di immobile;
- **mutuo già esistente** troppo oneroso o non adatto alle caratteristiche attuali del cliente".

Per quanto riguarda il **primo caso** "le

analisi di mercato mostrano come il cliente che necessita di un mutuo solitamente si affidi alla propria banca (o alla proposta dell'agenzia immobiliare), accettandone "passivamente" limiti e condizioni. Solo una parte minoritaria dei clienti (meno del 15%) impiega tempo ed energie per effettuare una seria comparazione tra le varie offerte disponibili, o almeno (pur non avendone le capacità tecniche), ci prova. Nel caso di necessità particolarmente articolate (mutuo al 100% o di finanziamenti speciali), la parte di mercato che si rivolge a strutture di mediazione creditizia o che si attiva in proprio è più elevata, ma la maggioranza dei potenziali compratori non è comunque in grado di muoversi per soddisfare al meglio le proprie esigenze. Per quanto riguarda le condizioni economiche, la variabilità riscontrabile tra le varie offerte è molto elevata: tra l'ISC (indicatore sintetico di costo) delle proposte migliori e peggiori possono esserci più di due punti di differenza. Tale differenza è molto rilevante, ad esempio, su un mutuo ventennale di 150.000 euro si possono risparmiare circa 40.000 euro di interessi. Quest'ultimi, rappresentano la fondamentale ma non unica componente di costo. Per evitare spiacevoli sorprese è importante conoscere anche le altre componenti di spesa (istruttoria, perizia, notarili, imposte, costi assicurativi) ed eventuali costi accessori come le spese d'incasso rata e di tenuta conto."

Se prendiamo invece in considerazione **un mutuo già esistente**, “l’andamento dei tassi d’interesse nel tempo, le variazioni delle condizioni offerte dalle banche, la comparsa sul mercato di nuovi prodotti e nuove banche, le novità legislative, sono tutte variabili che incidono notevolmente sul costo/opportunità del proprio mutuo, anche parecchi anni dopo che lo si è stipulato. E’ quindi consigliabile verificare periodicamente quanto si sta pagando e quali siano le condizioni offerte sul mercato per i nuovi mutui. In tal modo si può valutare l’eventuale opportunità di una modifica delle condizioni del mutuo (rinegoziazione) o della sua sostituzione o della surroga (trasferimento), per avvantaggiarsi di una maggiore convenienza economica e per adattarlo alle esigenze finanziarie della famiglia che nel periodo di durata del mutuo possono evolversi e modificarsi più volte (*si veda tabella a lato*).

Dal 2007 cambiare il mutuo casa costa meno, grazie alla riduzione o cancellazione della penale di estinzione. Inoltre, la Legge n. 40/2007 (Legge Bersani) e la Legge Finanziaria hanno stabilito costi ridotti o nulli per la surroga o portabilità, una procedura semplificata per “trasferire” il proprio mutuo da una banca ad un’altra che si è dichiarata disponibile a concedere condizioni migliori di quelle previste dal vecchio finanziamento. La nuova normativa consente il trasferimento senza spese dell’ipoteca iscritta a garanzia del mutuo originario a favore nel nuovo istituto. Le spese notarili sono più contenute rispetto ad un mutuo ordinario e non deve essere pagata l’imposta sostitutiva ed il mutuatario potrà continuare ad usufruire delle detrazioni sugli interessi passivi pagati sul mutuo contratto per l’acquisto dell’abitazione principale, tutto a condizione che l’importo erogato risulti pari al debito residuo del mutuo originario. Ad oggi esistono molte offerte sul mercato che rimbor-

Rinegoziazione, sostituzione o surroga di un mutuo

La rinegoziazione

L’operazione si svolge inviando una lettera da parte del cliente (o da parte del consulente per conto del cliente) alla banca con la formale richiesta di rivedere alcune delle condizioni di finanziamento in quanto molto superiori rispetto a quelle di mercato.

La banca risponderà formalmente alla richiesta, generalmente con una lettera, nella quale può accogliere la richiesta o negarla.

I costi:

- il semplice scambio di lettere tra le parti, non comporta alcun costo ad eccezione dell’onorario del consulente in caso di effettivo risparmio per il cliente

La sostituzione

L’operazione si svolge andando a estinguere il vecchio mutuo e accendendo un nuovo mutuo.

I costi:

- spese notarili e di nuova iscrizione di ipoteca;
- eventuale penale estinzione anticipata su vecchio mutuo;
- spese istruttoria nuovo mutuo;
- spese di perizia;
- onorario del consulente.
- **no** imposta sostitutiva sul debito residuo;

La surroga

L’operazione consiste nel trasferire il mutuo già in essere da una banca all’altra .

I costi:

- **no** spese notarili e di iscrizione di ipoteca
- **no** spese istruttoria;
- **no** spese di perizia;
- **no** eventuale penale estinzione anticipata su vecchio mutuo;
- **no** imposta sostitutiva sul debito residuo;
- onorario del consulente.

sano in tutto o in parte le spese notarili e peritali”.

Esiste dunque spazio nel settore dei mutui per la consulenza finanziaria fee only? È possibile che questo tipo di consulenza porti un reale valore aggiunto anche in questo settore?

“Il bisogno di consulenza, seppure inespresso per mancanza di interpreti, esiste fortissimo nel nostro Paese. La forte spinta commerciale di molti istituti (su prodotti spesso discutibili), l’estrema variabilità delle condizioni applicate e la scarsa cultura finanziaria, che lascia l’utente indifeso, sono peculiarità del nostro paese che portano il potenziale cliente ad avere la necessità di essere seguito e consigliato nella scelta del finanziamento immobiliare.

Per valutare la convenienza alla rinegoziazione/surroga/sostituzione, ecco le informazioni rilevanti necessarie al

consulente:

- verificare con precisione le condizioni ed i costi del mutuo che si sta già rimborsando (data stipula, tasso, spread, spese, rate, durata, importo originario e debito residuo);
- ragionare su quali vantaggi si preferisce ottenere (rate più basse, risparmio sugli interessi, sui costi amministrativi, flessibilità di rimborso, liquidità aggiuntiva, etc);
- contattare la banca mutuante per verificare la possibilità di rinegoziazione e analizzare un buon numero di offerte alternative da parte di altre banche in modo da identificare quelle che possono offrire i maggiori vantaggi rispetto a quello in essere;
- verificare se i mutui esaminati siano disponibili anche per la surroga ed eventualmente valutare l’alternativa del mutuo di sostituzione ed i relativi costi per poi decidere con quale banca procedere”.

SI CONCLUDE IL LUNGO TOUR DI CONSULTIQUE

Fino a metà giugno il team della società ha fatto tappa nelle province di tutt'Italia per illustrare le novità nei prodotti finanziari

di MARGHERITA SPEROTTI

Si sono conclusi a metà giugno, Sma sono pronti a ricominciare a settembre, i seminari gratuiti proposti da Consultique su gran parte del territorio italiano.

Toccando città come Vicenza, Padova, Brescia, Venezia, Bergamo, Modena, Genova, Treviso, Milano, Udine, Palermo, Napoli e Bari, il team della società di consulenza finanziaria indipendente di Verona si era posto l'obiettivo di illustrare, a investitori e addetti ai lavori, la situazione attuale dei mercati finanziari e analizzare i nuovi strumenti di investimento.

Ad affrontare il primo tema è stato Giuseppe Romano, direttore dell'Ufficio Studi e Ricerche Consultique, (in qualche seminario il suo incarico è stato svolto da uno fra gli analisti finanziari del team).

Ad introdurre i momenti d'incontro sono stati Cesare Armellini, presidente di Consultique, o Luca Mainò, direttore marketing della società.

Dopo un breve excursus sull'attività svolta da Consultique, Armellini ha presentato la ricerca secondo la quale già il 45% degli investitori statunitensi ha scelto di affidarsi ad un consulente finanziario indipendente, figura professionale nata negli Usa agli inizi degli anni '70. "Questa situazione si potrebbe ben presto riproporre anche in Italia, dove sta prendendo strada una sempre maggiore coscienza in materia di investimenti" è stato spiegato.



GIUSEPPE ROMANO, DIRETTORE UFFICIO STUDI DI CONSULTIQUE, ILLUSTRATA L'ATTIVITÀ DEL CONSULENTE FINANZIARIO INDIPENDENTE

Ad esempio, Armellini ha citato tra i fattori positivi per l'avvento della consulenza fee-only, l'apertura dei conti correnti online ("il cliente ha preso confidenza con il nuovo canale e il rapporto con l'operatore bancario si sta affievolendo"), l'incremento nell'utilizzo delle piattaforme online ("che permettono l'abbattimento dei costi di acquisto e vendita degli strumenti finanziari") e l'entrata nel mercato italiano dei più importanti gruppi bancari mondiali ("che porta all'offerta di stru-

menti privi di margini come ETF, conti remunerati, mutui a basso spread, ecc.. per gli operatori tradizionali") ma anche l'avvio alla consulenza finanziaria dei commercialisti e di figure professionali provenienti da altri settori di consulenza. E' a questo punto che, secondo Consultique, l'intervento di un consulente finanziario indipendente diventa indispensabile: egli opera attraverso l'analisi degli strumenti o prodotti che compongono il portafoglio, quella delle logiche di co-



IL FOLTO PUBBLICO PRESENTE AD UNO DEGLI INCONTRI ORGANIZZATI DA CONSULTIQUE

struzione dello stesso e della composizione nel tempo.

A seguito di queste analisi, Consultique ha riscontrato la presenza di oltre 10.000 tipologie di prodotti per il valore di 1.000 miliardi di euro nei portafogli degli italiani. “Prodotti venduti in conflitto di interesse da Banche e Società di gestione del risparmio (SGR) - ha spiegato Armellini - come Fondi comuni di investimento, Gestioni in fondi (GPF), Gestioni mobiliari (GPM), SICAV, hedge funds, Fondi immobiliari, ecc., oppure da Compagnie di Assicurazione, come le Unit Linked, le Index Linked e altre polizze del ramo vita”.

E' compito del consulente finanziario indipendente, anche grazie agli strumenti ad hoc fornitigli da Consultique, “destrutturare” il prodotto. Questa “officina finanziaria” consiste nella “verifica se quanto dichia-

rato nel prospetto corrisponda alla realtà (gestione attiva e passiva), se siano emersi aspetti non quantificati (ammontare delle commissioni di acquisto/vendita titoli) o non evidenziati (ammontare delle commissioni di acquisto/vendita titoli), verifica se sia stato rispettato il criterio della best execution (differenziali tra denaro/lettera) e se siano stati utilizzati (dividendi non presenti, benchmark di comodo), e così via...” ha chiarito Armellini.

Grazie all'esperienza in materia di analisi di portafogli, l'Ufficio Studi Consultique ha potuto stabilire che la “parcella occulta” del risparmio gestito ovvero l'insieme di costi e commissioni implicite che gravano in media sul portafoglio degli italiani è del 3,5%.

“Questo significa che in un portafoglio da 1 milione di euro, la parcella occulta simata ammonta a 35.000

euro. L'intervento del consulente fee-only può portare all'abbattimento fino all'80% di questo valore il che, in un anno, si traduce in un risparmio del cliente di circa 30.000 euro che in tre anni sono 90.000 euro” ha concluso il presidente di Consultique.

Dagli studi Consultique illustrati da Armellini emerge anche che tra i fattori che contribuiscono al rendimento del portafoglio, l'asset allocation iniziale ne rappresenta il 91,5% e che quindi la continua movimentazione del portafoglio degli italiani (confermata dall'Ufficio Studi Mediobanca) è “ingiustificata” e non comporta altro che una perdita di valore: “... una rotazione eccessiva si traduce in maggiori oneri di negoziazione che vengono a gravare sui possessori delle quote dei fondi attraverso riduzioni di rendimento”.

L'INTERVENTO

di MARGHERITA SPEROTTI

Per una delle due interviste di giugno abbiamo incontrato Alberto Villa, 36 anni, che opera tra Milano, Lecco e Como ma con base operativa in Brianza.

BENVENUTO, QUAL È STATA LA TUA CARRIERA LAVORATIVA PRIMA DI DIVENTARE FEE-ONLY?

Dopo la laurea in giurisprudenza ho lavorato presso uno Studio Legale il cui cliente principale era una banca a carattere regionale. Successivamente il mio interesse per la materia finanziaria mi ha portato a lavorare per un istituto bancario che trattava prevalentemente investimenti privati. Dal 2002 sono iscritto all'albo dei promotori finanziari.

Dopo alcuni anni ho preso la decisione di creare un mio ufficio che mi permettesse di svolgere una reale consulenza a favore dei clienti nella veste di libero professionista. Ho potuto così coniugare l'esperienza professionale acquisita presso lo Studio Legale con le esperienze svolte nell'ambito finanziario.

QUAL È STATO L'ITER PER DIVENTARE CONSULENTE INDIPENDENTE?

La conoscenza di un ex-promotore che aveva deciso di intraprendere l'attività mi ha dato l'opportunità di avvicinarmi ad una realtà per me ancora più coinvolgente. All'inizio ho seguito diversi incontri tenuti da Cesare Armellini (presidente Consultique, ndr) a Milano, ed ho usufruito delle diverse pubblicazioni della Società Consultique, in particolare il "Manuale del consulente finanziario indipendente", edito da Il Sole 24 Ore.

QUAL È LA TIPOLOGIA DI CLIENTE CHE VIENE A RICHIEDERE UNA CONSULENZA?



ALBERTO VILLA

Ogni cliente ha le proprie esigenze, in quanto è da sfatare l'idea che la dimensione del patrimonio sia l'elemento essenziale per giustificare una consulenza.

Lavorando in Brianza le persone che si rivolgono al mio Studio sono per la maggior parte imprenditori e ho notato che un problema ricorrente è la scarsa informazione che ricevono non solo sui prodotti che sottoscrivono, ma anche sulle normative esistenti, un esempio per tutti è la M.I.F.I.D.

Ho svolto incontri con associazioni di imprenditori sul tema del TFR, rivolgendomi sia ai datori di lavoro sia ai lavoratori per spiegare loro la funzione dei diversi prodotti pensionistici presenti sul mercato e le loro differenze. In questo mi è stato di aiuto la collaborazione con una società multi-service per creare un apposito sito.

CHE TIPO DI CONSULENZA TI VIENE PIÙ FREQUENTEMENTE RICHIESTA (ANALISI DEL PORTAFOGLIO, CONSIGLI PER GLI INVESTIMENTI, CONSULENZA IN MATERIA PREVIDENZIALE...)?

Di diversi tipi. Prevalentemente l'analisi del portafoglio per poter valutare correttamente la posizione esistente, in seguito sviluppare con il cliente soluzioni per poter migliorare o solo eliminare gli eccessivi costi. Oppure la rinegoziazione delle condizioni bancarie offerte alle imprese, compreso un apporto consulenziale in caso di mutui o finanziamenti. Il semplice fatto di non dover vendere prodotti finanziari ma di supportare anche solo a livello informativo è un vantaggio per poter ridurre l'asimmetria e determinare scelte più consapevoli.

QUAL È LA REAZIONE DEI TUOI CLIENTI DI FRONTE ALLA NOVITÀ DI DOVER PAGARE UNA PARCELLA (QUESTA VOLTA NON OCCULTA)?

Una volta dimostrata la presenza di costi occulti nei prodotti finanziari e la mancanza di un'informazione accurata, il cliente preferisce avere una persona di fiducia che presenti una parcella in modo trasparente.

COME STA EVOLVENDO LA FIGURA DEL CONSULENTE FINANZIARIO DAL SUO ARRIVO IN ITALIA?

E' sicuramente una figura professionale poco conosciuta. Infatti un problema che riscontro è appunto spiegare l'attività che svolgo.

SEI UN ASSOCIATO NAFOP? CHE SERVIZI FORNISCE AI CONSULENTI QUESTA ASSOCIAZIONE?

Mi sono associato dopo aver conosciuto ed apprezzato un consulente finanziario indipendente che in precedenza si era iscritto alla Nafop. E' mia opinione che sia necessario essere rappresentati in modo qualificato; al momento l'associazione è forse l'unica realtà che riesce a divulgare la figura del financial advisor in modo corretto.

Il secondo consulente finanziario indipendente ospite questo mese della nostra rubrica "L'Intervento" è Gian Carlo Benetti, 42 anni, che opera in provincia di Treviso, tra Fontanelle e Oderzo.

DA QUANTO TEMPO SEI CONSULENTE INDIPENDENTE?

Dall'ottobre del 2005. Gestisco i portafogli di una decina tra clienti diretti e indiretti (cioè con consulenza svolta tramite uno studio commercialistico).

QUAL È STATA LA TUA CARRIERA LAVORATIVA PRIMA DI DIVENTARE FEE-ONLY? Non provengo dal settore finanziario o assicurativo come altri colleghi ma ho seguito per vari anni l'amministrazione d'impresa e svolto consulenza aziendale dopo essermi laureato in Economia e Commercio a Venezia.

QUALE È STATO L'ITER PER DIVENTARE CONSULENTE INDIPENDENTE?

Dopo l'Università ho cercato di ampliare il mio bagaglio di conoscenze nelle materie finanziarie in un primo momento con studi in proprio, in seguito, venendo in contatto con la società Consultique, ho svolto dei corsi e seminari di specializzazione. Qui mi è balenata l'idea di poter mettere a disposizione la mia preparazione e svolgere consulenza in forma professionale. Questo l'ho potuto fare grazie anche agli strumenti operativi che ho potuto disporre tramite Consultique.

QUALI SONO I MOTIVI CHE TI HANNO PORTATO ALLA SCELTA DI DIVENTARE CONSULENTE FINANZIARIO INDIPENDENTE?

L'idea che dei consulenti indipendenti seguissero un portafoglio privato o la tesoreria di una impresa senza conflitti di interesse e senza il vincolo o l'assillo della vendita del prodotto finanziario o assicurativo mi ha così entusiasmato che ho voluto intraprendere questa strada personalmente.



GIAN CARLO BENETTI

CHI SONO I TUOI CLIENTI?

Venendo dal mondo dell'impresa principalmente sono gli imprenditori per consulenze finanziarie aziendali o per i patrimoni personali.

CHE REAZIONE HANNO I TUOI CLIENTI ALL'IDEA, PER LORO NUOVA, DI RETRIBUIRE IL TUO LAVORO A PARCELLA, ESSENDO FINO AD ORA ABITUATI A PAGARE COLORO I QUALI SI DEFINIVANO "CONSULENTI FINANZIARI" MEDIANTE LE COMMISSIONI APPLICATE SUI PRODOTTI?

In effetti l'essere retribuiti con la parcella è un limite notevole rispetto al consulente finanziario sui generis. E' un limite di carattere psicologico (se la parcella non è esplicita sembra non ci sia) ed è percepito o come onere supplementare o come onere che non bilancia i risparmi conseguiti; di primo acchito il risparmiatore non ha strumenti di valutazione della correttezza della parcella ed è prevenuto. In ogni caso è un limite fin tanto che il risparmiatore non conosce a fondo la figura del consulente senza conflitto di interessi; quando poi può apprezzarne i servizi, si rende conto che effettivamente c'è un valore

aggiunto e la parcella non è considerata un onere ma il giusto costo della consulenza. Il problema è di comunicazione: la parcella è "mal digerita" se il consulente è percepito come figura sostitutiva del suo promotore finanziario o assicurativo abituale di fiducia, è vista diversamente se egli è percepito come una sorta di commercialista o avvocato specialista in campo finanziario che segue esclusivamente il suo interesse.

QUALI SONO, SECONDO TE, I VANTAGGI APPORTATI DALLA MIFID?

Con il recepimento della normativa MIFID e con le discussioni che l'hanno preceduta e seguita si è presa coscienza, almeno presso gli addetti ai lavori, dell'importanza della figura del consulente finanziario indipendente, e questo ne ha certamente favorito lo sviluppo. Grazie a ciò credo che molti più professionisti abbiano deciso di intraprendere la strada. Credo però che presso il grande pubblico non sia ancora arrivato un messaggio chiaro dell'utilità di una figura senza conflitti d'interesse e, se anche più risparmiatori stanno cominciando ad avvicinarsi a questo tipo di consulenza, sono ancora pochi quelli che ne sono a conoscenza o che ne abbiano la giusta consapevolezza.

E QUELLI PORTATI DALL'ALBO?

L'Albo può dare una maggiore tranquillità al risparmiatore che voglia affidarsi ai consigli di un consulente finanziario indipendente iscritto, rispetto ad un consulente qualsiasi. Può certificare una professionalità e una regolamentazione sugli iscritti a tutela dei risparmiatori con la garanzia di controllo di una istituzione dell'Amministrazione. Può diventare strumento di divulgazione presso il grande pubblico con la consapevolezza dell'importanza della figura grazie al suo riconoscimento a livello istituzionale.

UNA DELIBERA DI GIUNTA PER AFFIDARE L'INCARICO

E' successo in provincia di Rovigo, dove l'amministrazione comunale ha dato mandato ad un consulente finanziario indipendente

di MARGHERITA SPEROTTI

Preoccupato per la piega che sta prendendo il suo contratto derivato, il Comune, attraverso uno strumento ufficiale quale la Delibera di Giunta, affida l'incarico di consulenza ad un fee-only financial planner.

E' accaduto alle porte di Rovigo, dove il Comune di Porto Viro, 15.000 abitanti, ha affidato l'incarico di rappresentanza ed assistenza per la definizione del contratto "collar swap" sottoscritto con la ex banca UBM (gruppo Unicredito) allo studio di consulenza finanziaria indipendente Marco Ortica Investments. In che modo?

Attraverso un atto di governo, con il quale l'Amministrazione ha preso coscienza della necessità di "assumere ogni opportuna iniziativa al fine di contrastare i rischi di grave esposizione finanziaria per il Comune nell'immediato futuro" considerati "i notevoli profili di rischio per il bilancio comunale e, conseguentemente, i riflessi negativi per l'erogazione dei servizi ai cittadini".

"Non capita spesso di riscontrare in una pubblica amministrazione un tale atteggiamento di responsabilità - ci racconta Ortica. - Il Comune di Porto Viro non può e non vuole appesantire le tasche dei cittadini. Questo comportamento potrebbe fare da apripista per quello di molti altri Comuni che si trovano nella stessa situazione".



MARCO ORTICA, CONSULENTE FINANZIARIO INDIPENDENTE

Lo Studio Marco Ortica, per la perizia tecnica relativa al contratto con un capitale nozionale di 13 milioni, si è avvalso del supporto dell'Ufficio Studi e Ricerche Consultique, che lo coadiuverà anche nella trattativa con l'istituto di credito per giungere alla migliore soluzione per il Comune ed i suoi cittadini.

Abbiamo chiesto ad Ortica quali siano le caratteristiche di questo contratto: "La banca paga all'Ente un tasso fisso mentre il Comune

paga all'intermediario un tasso variabile. Con l'assunzione di questo contratto, secondo le intenzioni dell'Amministrazione e secondo quanto dichiarato dall'intermediario in sede di preparazione del contratto, lo scopo era cercare di diminuire gli oneri sul debito in essere. Considerata invece la sua struttura, il Comune di Porto Viro potrà, al verificarsi di determinate condizioni, trarre un beneficio irrisorio, a fronte di una potenziale perdita di quasi 11 volte nel caso in cui lo stesso parametro di riferimento variasse in senso peggiorativo per l'Ente. Anche in questo caso, quindi, lo strumento venduto dall'intermediario non ha funzione di copertura, ma speculativa, traducendosi in una scommessa sull'andamento dei tassi".

Nell'incontro presso l'Amministrazione, a cui oltre a Marco Ortica ha partecipato anche il presidente di Consultique, Cesare Armellini, sia il segretario generale che il responsabile dei servizi finanziari e il revisore dei conti del Comune "hanno compreso l'importanza di affidarsi, per la risoluzione della controversia, a un soggetto privo di conflitto d'interesse, che ha raggiunto un'esperienza pluriennale nel settore" ha spiegato lo stesso Armellini. Lo studio Marco Ortica e Consultique hanno già effettuato numerose perizie tecniche a vantaggio di Comuni che, a breve, affideranno anche l'incarico di assistenza nei confronti della banca.