Sta crescendo il network scaligero di Consultique. Dal Veneto e dalla Lombardia la rete si estende oggi fino al Centrosud

Verona, polo della consulenza

«La finanza ha bisogno di consulenti indipendenti che guidino chi investe»

Il progetto è ambizioso. Fare di Verona il polo italiano della consulenza finanziaria indipendente. Una nicchia, per ora, in un campo dominato da promotori di estrazione bancaria e assicurativa, oppure legati a società a loro volta connesse a banche, assicurazioni e al collocamento dei loro prodotti. Il promotore finanziario vive di commissioni, già considerate nei contratti che la clientela sottoscrive, di provvigioni; il consulente finanziario indipendente, invece, vive di parcelle, non diversamente da altri professionisti, dai medici agli avvocati. I promotori finanziari, i venditori di prodotti finanziari o assicurativi sono in Italia circa 200 mila. I consulenti indipendenti sono alcune centinaia, a Verona alcune decine. Ma recenti casi, talvolta veri e propri scandali, nei quali la promozione finanziaria è stata - quasi sempre suo malgrado - interessata, stanno lanciando anche nel nostro Paese una figura già ben più presente in Europa: appunto il consulente finanziario che sta fuori dalla banca, dall'assicurazione, dalla Società d'investimenti mobiliari (Sim), e che si pone, da indipendente, al fianco del cliente nell'indicargli la scelta d'investimento finanziario o assicurativo più appropriata alle sue esigenze. Il cliente opera con la sua banca di fiducia; il consulente lo guida nella scelta dell'investimento.

Lo «stato maggiore» della società Consultique con, in primo piano, il presidente e fondatore Cesare Armellini

«Già, siamo ancora pochi, ma proprio qui a Verona, dove si sta parlando di polo finanziario - e ben venga -, si sta sviluppando la svolta verso una consulenza finanziaria indipendente», spiegano alla Consultique, il network di professionisti e società di consulenza (un centinaio i partners ma potranno diventare qualche migliaio in pochi anni) che dalla sede veronese di via Mutilati si sta facendo largo, acquisendo una crescente reputazione in Italia. Sabato, per esempio, un esperto di Consultique ha firmato un ampio intervento su «Il Sole-24 Ore»: «Attenzione alle proposte di switch - avvertiva il titolo - Compagnie e distributori cercano di portare i clienti su schemi esposti ai mercati».

Consultique conta su un nucleo veronese di 20 persone. I soci sono quattro, con la maggioranza nelle mani di Cesare Armellini, che è il presidente. In due anni di intenso lavoro (ma il progetto è partito già nel 2000), l'ufficio studi di Consultique ha praticamente radiografato tutti i prodotti finanziari e previdenziali presenti in Italia. La società ha inoltre sviluppato i servizi di supporto e consulenza diretta ai partners presenti sul territorio nazionale. Le cose funzionano. Il settore della consulenza finanziaria indipendente è in pieno sviluppo e questa esperienza veronese, dopo aver svolto il ruolo del pioniere, ne sta accompagnando la crescita. Per questo, anche se i numeri per ora non sono esorbitanti, non è una battuta parlare di un «polo» veronese della consulenza, in qualche modo destinato a recitare un ruolo anche in relazione allo sviluppo del vero e proprio «polo finanziario» che sta a cuore al Banco Popolare, a Cattolica Assicurazione e alla stessa Fondazione Cariverona, che sarà realizzato a Verona Sud e che candida la nostra città a seconda piazza della finanza italiana alle spalle di Milano.

«La nostra mission - afferma Cesare Armellini - è di diffondere in Italia la consulenza finanziaria priva di conflitti di interesse e supportare i consulenti finanziari indipendenti ovvero non legati ad alcuna organizzazione commerciale. Esiste infatti una separazione netta tra vendita fatta da promotori finanziari, private banker, operatori bancari, operatori postali, agenti assicurativi e la consulenza svolta da liberi professionisti, studi associati, società di consulenza».

E gli studi dei consulenti indipendenti si stanno diffondendo: prima in Veneto e Lombardia, poi in Emilia Romagna, adesso anche nel Centrosud, con presenze a Roma e fino a Napoli e Catania. Parallelamente, si sono definite in modo sempre più preciso le aree d'intervento: consulenza aziendale, pianificazione familiare, consulenza di investimento, consulenza previdenziale, consulenza su mutui e finanziamenti.

Luca Mainò e Giuseppe Romano, rispettivamente responsabili commerciale e dell'ufficio studi di Consultique, denunciano una situazione piuttosto diffusa: «Molti prodotti presenti sul mercato sono confezionati con il principale scopo di incrementare le commissioni attraverso mirate campagne di marketing. Solo un consulente professionale può indicare la strada giusta per un buon investimento. La sua parcella sarà denaro ben speso rispetto ai ben più significativi costi risparmiati su servizi inadeguati o non richiesti oggi collegati a non pochi prodotti del cosiddetto risparmio gestito». *(a.fel.)*

■ La nuova direttiva e gli Independent Financial Adviser

L'Europa crede nel ruolo degli «Ifa»

Il consulente finanziario indipendente è una figura nata e affermatasi nel mercato finanziario anglosassone dove viene indicato con la sigla «Ifa» (Independent Financial Adviser). Svincolato da obiettivi di vendita, l'«Ifa» lavora solo per i propri clienti guardando ai risultati.

Recentemente, la Commissione europea ha proposto la modifica della Direttiva comunitaria sui servizi finanziari, ponendo le basi da una parte ad una migliore salvaguardia dell'investitore europeo e, dall'altra, allo sviluppo della professione del consulente indipendente, distinta dall'attività dei venditori di prodotti finanziari. La Commissione prende atto del sempre più ampio ricorso alla consulenza personalizzata da parte dei risparmiatori europei e pone delle regole in questo campo. La proposta, che andrà in Parlamento europeo prossimamente, annovera la consulenza tra i servizi finanziari essenziali, considera «impresa d'investimento» chiunque eserciti la consulenza in modo continuativo, regolamenta le prestazioni di servizi, determina requisiti di preparazione e qualifiche specifiche, istituisce un pubblico registro. Viene precisato in modo netto che le operazioni di denaro non transitano dal consulente e quindi non vi è alcun rischio sotto questo aspetto da parte dell'investitore. Qualora attività di consulenza dovesse essere svolta da società d'investimento (quindi con transito di denaro), è previsto un rafforzamento esponenziale degli obblighi di trasparenza nei confronti del cliente per eliminare il conflitto di interesse e proteggere il risparmiatore.

In Italia la consulenza finanziaria indipendente si sta sviluppando con il coinvolgimento di ex operatori tradizionali (promotori, funzionari di banca) ed altri liberi professionisti che, insieme, danno vita a società o studi associati. La previsione di specialisti del settore come Cesare Armellini è di un forte sviluppo della professione del consulente finanziario indipendente in Italia nei prossimi anni.