

La Finanza

INDIPENDENTE

IL MAGAZINE DELLA CONSULENZA FEE-ONLY

N. 8 ANNO II - SETTEMBRE 2008

INVESTIMENTI
se i "meno"
contano più dei "più"

PANORAMA
è la competenza a
fare la consulenza

Dopo gli ex
promotori finanziari
e i commercialisti,
il modello "fee-only"
conquista anche i
consulenti del lavoro

LA MOSSA VINCENTE





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 8

Settembre 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



COPERTINA

Il modello fee-only per i consulenti del lavoro 4

PANORAMA

E' la competenza a fare la consulenza 6

APPUNTAMENTI

Conto alla rovescia per il Master Consultique 8

INVESTIMENTI

Se i "meno" contano più dei "più" 9

PROFESSIONE

I primi passi da consulente indipendente 12

ATTIVITÀ

Affetti da nanismo congenito... o dalla sindrome di Pollicino 14

EVENTI

I seminari Consultique pronti a ricominciare 16

L'INTERVENTO

Intervista a due consulenti fee-only 18

IL MODELLO FEE-ONLY PER I CONSULENTI DEL LAVORO

Consultique organizza corsi di formazione per avvicinare gli associati ANCL alla consulenza indipendente in materia previdenziale

di MARGHERITA SPEROTTI

Dopo aver contagiato il mondo degli ex promotori finanziari e quello dei commercialisti, il modello fee-only fa gola anche ai consulenti del lavoro.

Questi professionisti si trovano infatti sempre più spesso ad affiancare gli addetti degli uffici del personale delle aziende nel fornire risposte ai dipendenti in materia previdenziale. E perché questi consigli siano veramente indipendenti, è necessario che la consulenza sia basata sul modello fee-only, ovvero sul pagamento a parcella.

Per questo motivo l'Associazione Nazionale Consulenti del Lavoro ha siglato un accordo con Consultique, che prevede una serie di corsi di formazione e di aggiornamento per tutti quei consulenti del lavoro che vogliono approfondire la tematica previdenziale sotto una prospettiva "indipendente".

Consultique, dall'altra parte, offre percorsi formativi creati in esclusiva per loro.

Il progetto, voluto da alcuni professionisti della categoria particolarmente sensibili alle problematiche pensionistiche della propria clientela, potrà contare anche su software specifici finalizzati all'analisi previdenziale e su un call center dedicato.



CLAUDIO BALDASSARI, RAPPRESENTANTE DELL'ANCL



LO STAFF DELLO STUDIO SCL DI CLAUDIO BALDASSARI

COME FARE CONSULENZA INDIPENDENTE IN MATERIA PREVIDENZIALE?

Tratto da:

“La pianificazione previdenziale” (SCL - Studio Consulenze Lavoro)

“Premessa indispensabile per la consulenza è l’analisi della posizione assicurativa.

Vengono individuati i documenti necessari ed attivate le procedure amministrative per ottenerli dagli enti assicuratori interessati.

Dalla analisi ed ottimizzazione degli estratti conto assicurativi si ottiene il grafico che segnala i possibili andamenti futuri della dinamica retributiva, con possibilità di simulare diversi scenari e personalizzare le variabili (tasso di inflazione, progressione di carriera, tasso di crescita PIL,

ecc...) che possono concorrere a determinare il trend.

È in questa fase che può emergere la necessità di interventi di correzione o regolarizzazione.

La successiva elaborazione dei dati, condotta utilizzando in proiezione valori di variabili ponderati in base alle esigenze/prospettive personali, permette di determinare quale potrebbe ragionevolmente essere il tasso di sostituzione del trattamento pensionistico pubblico obbligatorio rispetto al reddito da lavoro sostituito.

Questo permette di porre le basi per un **“Progetto”**, che consenta di delineare il percorso ottimale per la realizzazione di un piano di previdenza complementare

ritagliato “su misura” sulla base delle esigenze, prospettive, risorse, personali.

Le recenti norme hanno introdotto modifiche e novità rilevanti per il nostro futuro previdenziale.

La sola previdenza obbligatoria rischia di non essere più sufficiente per mantenere anche in pensione il tenore di vita che abbiamo, o che vorremmo avere. Ancora meno basta per realizzare i nostri desideri dopo 40 anni di lavoro.

È opportuno, a questo punto, pianificare per tempo un percorso previdenziale, per non avere spiacevoli sorprese, una volta arrivati al momento della pensione ed i giochi sono oramai fatti”.



UNO DEI MOMENTI DEI CORSI DI FORMAZIONE PER I CONSULENTI DEL LAVORO

“É LA COMPETENZA A FARE LA CONSULENZA”

Dagli appunti del fee-only financial planner Marco Ortica, alcuni interessanti spunti di riflessione sulla professione

di MARCO ORTICA

All'annuale congresso degli operatori finanziari, **Italian Trading Forum**, che si è tenuto a Rimini a maggio di quest'anno, mi è stato richiesto di intervenire sul tema della “nuova frontiera della consulenza finanziaria” evidenziando, concretamente, la mia esperienza di Consulente Finanziario Indipendente applicata alla Pubblica Amministrazione.

Questo riconoscimento mi offre oggi lo spunto per tracciare un profilo più ampio sull'evoluzione di questa professione, soprattutto alla luce della direttiva europea per la regolamentazione dei mercati finanziari (**MiFID**).

Il sistema bancario italiano si compone oggi di quattro categorie di **intermediari**: la prima è costituita da due gruppi rilevanti per dimensioni, anche in ambito europeo, e con una accentuata presenza internazionale in crescita. La seconda categoria è rappresentata da tre gruppi medio-grandi con un'operatività prevalentemente di ambito domestico. Il segmento intermedio è rappresentato da gruppi o banche individuali ove coesistono intermediari tradizionali, banche specializzate, talune banche attive nei comparti dell'asset management e della bancassurance. La classe più numerosa, 603 intermediari, è rappresentata da soggetti specializzati nel finanziamento delle economie locali (BCC).



MARCO ORTICA, CONSULENTE FINANZIARIO INDIPENDENTE

Da questo scenario competitivo discende un massiccio potenziamento delle attività finanziarie poste in essere, dettate dal raggiungimento di sempre più complessi **budget** attraverso il perseguimento di **politiche commerciali particolarmente aggressive** che, tuttavia, corrono il rischio di tenere sempre in minor considerazione le esigenze reali della Clientela. Non solo dunque la tradizionale intermediazione creditizia ma soprattutto vendita di articolate e sempre più macchinose operazioni

di asset management, affiancate da strutture di taglio corporate e istituzionale (risk management, leasing nelle varie forme, project financing, ...).

Consideriamo poi la **crisi finanziaria** che ha caratterizzato, sottoponendolo a fortissime tensioni, il mercato internazionale. E' la più importante degli ultimi 25 anni, originata dal segmento dei mutui di secondo livello americani (i c.d. **subprime**), che ha solcato l'Oceano fino a giungere in Europa, dove ha colpito i bilanci del sistema bancario causando fortissime svalutazioni. Si sono resi necessari pesanti interventi di ricapitalizzazione da parte delle banche centrali, non ancora esauriti, per evitare di continuare a prestare il fianco a questo vorace drago finanziario. **Si è innalzata la percezione del rischio**, anche di controparte. La conseguenza inevitabile è l'aumento del costo del funding delle banche ed, evidentemente, il perseverare di quella politica mordace a cui facevo riferimento poc'anzi. Consideriamo poi che in linea generale le società di rating hanno rivisto al ribasso gli outlook sulle banche italiane, cosa che, è lecito pensare, andrà a giustificare una sempre più crescente ricerca di capitali presso “il pubblico indistinto” per fare cassa. E sappiamo che per le istituzioni finanziarie fare cassa è uguale a commissioni.

L'imputazione a commissioni in un prodotto, dunque strutturato, è un “mestiere” da **ingegneri finanziari**,

ovvero da personale preposto alla creazione e costruzione di prodotti che rende complessa e sinuosa la struttura dell' "articolo" da vendere. Ecco allora che a fare un po' di luce e "chettare" questi animi impetuosi interviene il **Consulente Finanziario Indipendente** che attraverso il suo atteggiamento di **neutralità** è in grado di far conseguire gli obiettivi veri del cliente coniugandoli, convenientemente, con le opportunità offerte dalle piazze, arginando o sfruttando le turbolenze dei mercati. Che sia chiara una cosa: il continuo studio, gli approfondimenti, il tenere o partecipare a seminari sono requisiti fondamentali per poter offrire ai propri Clienti un elevato grado di preparazione e attitudine all'educazione finanziaria da cui discendono le reali caratteristiche del Consulente.

Ricordo alcune dichiarazioni lette in un libro di un tale che teneva corsi di public speaking nell'America degli anni '30 e che amava iniziare le sue lezioni così: "Questa è l'età degli **specialisti**. Il fascino personale e le buone maniere valgono circa trenta dollari a settimana. Da quel limite in su la retribuzione varia a seconda della competenza professionale dell'individuo".

Come può, per esempio, un Investitore liberarsi dal peccato originale del sistema bancario che si chiama **carezza informativa**? Come allentare, solo per portare un altro caso, quella **dipendenza psicologica** che le istituzioni finanziarie hanno abilmente creato soprattutto nelle famiglie proponendo in maniera indiscriminata la sottoscrizione di **finanziamenti**, dal mutuo al microcredito, favorendo in molti casi l'acquisto di beni dallo scarso valore intrinseco che, sappiamo, si finirà poi col pagare X volte di più per il mero concetto del "possedere" dal quale trascendono valutazioni di ordine finanziario e pratico (vale la

pena essere iscritto in Centrale Rischi per 250,00 euro?).

Conoscere bene il proprio mestiere dunque. A riguardo, la settimana scorsa, un articolo pubblicato su un quotidiano ha destato la mia attenzione e perplessità: "**Consulenza mutui** – Sarà attiva da settembre la consulenza gratuita allo sportello Mutui prima casa della Provincia [omissis]. L'operazione segue il protocollo d'intesa tra Provincia, banche e Ordine dei Notai per facilitare la surroga dei mutui prima casa a condizioni migliorative". Essendo la materia in questione esclusivamente di natura finanziaria, mi domando su cosa si potrà basare la "consulenza" offerta ai cittadini da parte dell'Ordine dei Notai.

Per estrazione professionale e per metodologia di approccio, personalmente, vedo meglio le **partnership operative e strategiche tra diversi professionisti** che trattano le materie economico-finanziarie-legali nell'ottica di offrire al Cliente una copertura a 360 gradi, che non un tentativo di trattare una materia dove non si ha una specifica preparazione. E' per questo motivo che sempre più Studi professionali, da quelli fiscali a quelli legali, cercano l'alleanza con il Consulente Finanziario.

E' una figura, questa, che con rapidità si sta affermando e che viene richiesta, e riconosciuta, non solo dagli investitori privati e dalle Aziende, ma in modo significativo, dalle **Istituzioni Pubbliche**. Infatti nella consapevolezza di non avere personale adeguatamente preparato per rispondere alle trasformazioni in atto e nell'ottica della sfida per una maggiore autonomia derivante dal federalismo fiscale, la PA può contare sull'efficace ed efficiente preparazione di quel Consulente Finanziario che abbia già dato prova di possedere le competenze per supportare una Amministrazione o un Ente, con l'obiettivo di fargli conseguire gli

specifici obiettivi, perseguendo dunque i principi di buona amministrazione ed economicità previsti dal nostro Ordinamento. Non solo finanza derivata che, sono certo ci riserva delle sorprese anche entro fine anno, ma verifica delle migliori condizioni dei servizi di Tesoreria, analisi e scelta di appropriati strumenti di indebitamento per finanziare progetti o opere pubbliche che tengano ben in evidenza l'impatto che avrebbero ai fini del Patto di Stabilità, solo per fare alcuni esempi.

Non solo Consulenti Finanziari. Consulenti Finanziari Indipendenti. E' un **binomio inviolabile**. Risulta essere questa, infatti, la caratteristica che viene, in alcuni casi, addirittura pretesa. La certezza dunque che tutte le nostre competenze siano veicolate al servire esclusivamente il nostro Cliente o a garantire l'imparzialità delle analisi come **CTU** (Consulente Tecnico d'Ufficio) presso il Tribunale, o **CTP** (Consulente Tecnico di Parte) presso gli **Studi Legali**.

Certo, bisogna riconoscere, l'impiego del Consulente Finanziario ha avuto spesso una sua logica ex post, ovvero quello di risolvere un problema generato da altri. Ma proprio in virtù di quanto fino ad ora dimostrato, la metodologia di approccio, **la vera attività di advising**, sarà sempre più ex ante, perché sarà il Consulente Finanziario che rappresentando l'interesse unico del Cliente analizzerà il singolo caso individuando la **best strategy** attraverso la specifica attività di **pianificazione finanziaria**.

Entro la fine dell'anno sarà operativo l'**Albo dei Consulenti Finanziari**. E' un traguardo da tutti noi ambito che ci consentirà, finalmente, di distinguerci ulteriormente dagli altri **attori del mercato**, per capacità e competenze operative, dando un supporto e un contributo non solo ai nostri Clienti, ma al mercato stesso.

(Riproduzione vietata)

CONTO ALLA ROVESCIA PER IL MASTER CONSULTIQUE

Torna l'appuntamento per coloro che siano interessati ad avvicinarsi alla consulenza finanziaria indipendente fee only

Inizierà il 7 ottobre a Verona il Master per diventare Consulenti Indipendenti tenuto da Consultique, che organizza corsi operativi dedicati a chi vuole avvicinarsi alla professione. “Il percorso complessivo è di circa 130 ore di aula, ma è possibile pianificare la frequenza del master in modo personalizzato, a seconda delle proprie esigenze” precisa **Luca Mainò**, direttore marketing di Consultique che, insieme al presidente **Cesare Armellini**, apre il corso. “Abbiamo deciso di dividere il master in 3 livelli (**professional, advanced e financial planning top Level**) per permettere ai partecipanti di approfondire tutte le tematiche relative alla professione ed acquisire le competenze specifiche per prestare servizi di consulenza sia a privati che ad aziende” continua

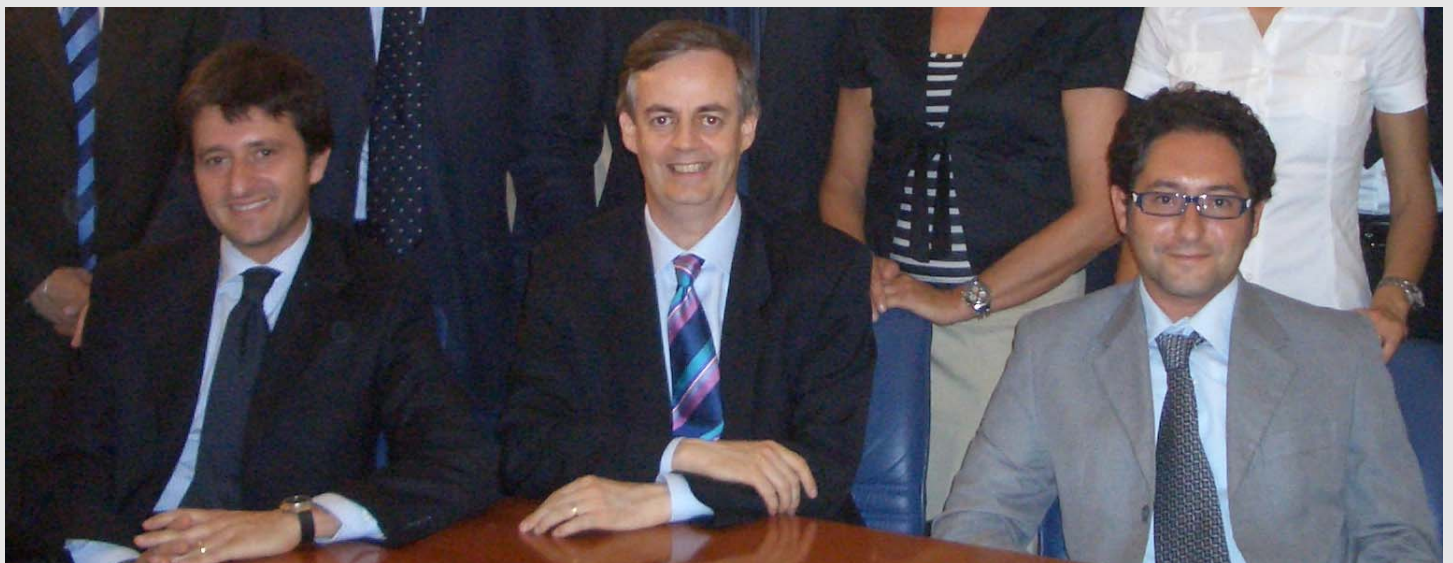
Mainò. Nella giornata di apertura, oltre agli aspetti relativi alla **Mifid** (iscrizione all'Albo, regolamenti Consob, Organismo ed adempimenti), si parlerà di **start-up** dello studio professionale e si approfondiranno i temi del contratto, della parcella, dell'impostazione di un rapporto duraturo con il cliente e della collaborazione con altri studi professionali. “Naturalmente in questi primi 4 giorni di Master”, segnala **Giuseppe Romano**, direttore ufficio studi “i futuri consulenti potranno conoscere la nostra struttura, gli analisti, gli strumenti e i software creati in esclusiva e calibrati sulle esigenze dei fee only, ma soprattutto impareranno le **metodologie operative di analisi** (risparmio gestito, fondi, gpf) messe a punto dal nostro team, l'unico ad aver analizzato tutti

i prodotti di banche e compagnie d'assicurazione”.

L'8 ed il 9 ottobre si approfondirà la practice di lavoro, imparando a calcolare la “parcella occulta”, ad individuare i migliori strumenti di gestione attiva e passiva, ad utilizzare la nostra analisi macro, iniziando a scoprire anche la pianificazione finanziaria.

“Il 10 ottobre” continua Romano “sarà possibile conoscere la nostra piattaforma, imparare a creare portafogli multi-asset e multiperiodali variabili, creare reportistica integrata con consolidamento delle posizioni su più intermediari e utilizzare l'analisi quantitativa per individuare i migliori strumenti esistenti sul mercato mondiale”.

Per informazioni ed iscrizioni telefonare allo 045/8012298.



DA SINISTRA, LUCA MAINÒ, CESARE ARMELLINI E GIUSEPPE ROMANO

«SE I “MENO” CONTANO PIÙ DEI “PIÙ”»

Riccardo Politi approfondisce la gestione del rischio

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

Quanti di noi si metterebbero al volante di un'auto essendo consapevoli che i freni sono guasti? Probabilmente nessuno... E se la macchina in questione fosse una rossa sfavillante Ferrari? Beh, forse eviteremmo, a maggiore ragione, di guidarla: in questo caso, infatti, correremmo il rischio di farci prendere la mano (o il piede...) dall'acceleratore e di trovarci quindi in un pericolo ancora maggiore in caso di frenata.

Eppure molti investitori (e gestori professionali) hanno deciso di correre sulla cresta dei montanti mercati azionari negli anni 1999-2000 senza avere alcuna strategia di uscita, senza avere preventivamente definito alcuna politica di gestione del rischio volta a frenare le perdite (o consolidare i profitti) nel caso, poi verificatosi, di crollo dei corsi azionari.

E' importante sapere limitare le perdite del proprio portafoglio di investimenti quando le scelte che abbiamo compiuto si sono mostrate, di fatto, perdenti? Certamente sì, innanzitutto per non depauperare il proprio patrimonio. Come vedremo nell'esempio che segue, questa non è, tuttavia, la sola ragione per scegliere di introdurre una o più strategie di contenimento del rischio nella gestione dei propri



RICCARDO POLITI
WWW.POLITINISTRIT.IT

investimenti.

UN ESEMPIO TEORICO

Due amici, il dott. Speranza e il rag. Metodo, dispongono, ciascuno, di un capitale di 100.000€ che decidono di investire nei mercati azionari. Dopo un anno i due amici si incontrano commentando l'andamento del mercato (che nel frattempo ha perso il 50% del proprio valore) e le performance dei rispettivi investimenti. Il dott. Speranza è affranto: il suo portafoglio azionario ha perso quanto il mercato e ora si ritrova

con 50.000€: patrimonio dimezzato. Con un poco di invidia, apprende dall'amico, rag. Metodo, che questi non ha perso un solo euro: il suo patrimonio è rimasto pressoché invariato.

Come di consueto i due amici si perdono di vista per incontrarsi nuovamente dopo un anno. I mercati azionari nel frattempo hanno messo a segno un prodigioso balzo in avanti, +100%, e i due amici scoprono, ciascuno dalla bocca dell'altro, di avere realizzato la medesima performance, in linea col mercato: +100%. Il dott. Speranza è sollevato: quest'anno non ha fatto brutta figura con l'amico, hanno realizzato uguali profitti!... O no?!

La tabella della pagina seguente riassume l'andamento del mercato e dei portafogli titoli dei due investitori negli anni oggetto di analisi. I dati percentuali indicano la performance del mercato/portafoglio in quell'anno. I valori espressi in euro specificano il patrimonio dell'investitore alla fine dell'anno. Così, gli investimenti del dott. Speranza e rag. Metodo passano rispettivamente dai 100.000€ iniziali a 50.000€ / 100.000€ al termine del primo anno, e salgono, successivamente, a 100.000€ / 200.000€ al termine del secondo anno.

Quali considerazioni ci permette di fare quest'esempio? Tagliare le per-

dite conviene, almeno per tre ragioni.

1. E' chiaro ed evidente a tutti che non perdere è meglio che perdere. Nel nostro esempio la scelta di un'efficace strategia volta a contenere le perdite ha permesso al rag. Metodo di realizzare un extraprofitto di 50.000€ rispetto al mercato e all'amico.

2. Ciò che non è immediatamente chiaro è il fatto che, pur a parità di performance, durante il secondo anno il rag. Metodo ha conseguito un profitto di 100.000€, doppio rispetto al profitto di 50.000€ realizzato dall'dott. Speranza. Perché? All'inizio del secondo anno Metodo poteva contare su un capitale doppio da investire. Quindi limitare le perdite quanto i mercati ribassano permette di beneficiare, nelle fasi di rialzo, di un capitale maggiore da mettere a frutto.

3. La cosiddetta Prospect Theory, che è valse il Nobel per l'economia allo psicologo Daniel Kahneman nel 2002, ci insegna che le perdite monetarie, ma anche sentimentali, affettive, sportive, professionali ecc., "fanno molto più male" delle vittorie. In particolare, Kahneman ha dimostrato, attraverso una lunga serie di brillanti esperimenti, che una perdita mediamente pesa sul nostro vissuto emotivo più del doppio di un guadagno di uguale portata.

Se ciò è vero, è verosimile attendersi che il dott. Speranza sarà sottoposto ad una crescente pressione emotiva al declinare dei mercati. La probabilità che la perdita divenga psicologicamente inaccettabile, e tale da indurre il dott. Speranza ad abbandonare il mercato e a consolidare le perdite, è alta. In questo caso lo sfortunato (!) dott. Speranza si

	Mercato	Dott. Speranza		Rag. Metodo	
		%	€	%	€
anno 1	-50%	-50%	50.000	0%	100.000
anno 2	100%	100%	100.000	100%	200.000

vedrebbe preclusa anche la parziale consolazione del recupero nel secondo anno di investimento.

A riprova di questa ipotesi, l'evidenza empirica mostra che gli investitori privati, maggiormente sottoposti a pressioni emotive perché tecnicamente e metodologicamente meno preparati degli istituzionali, tendono a vendere quando i mercati sono ai minimi, cioè quando sarebbe il momento di comprare, e, per contro, tendono a comprare sui massimi, quando sarebbe il momento di vendere. Ma, se per ogni acquirente c'è un venditore, chi vende/compra quando gli investitori privati, rispettivamente, comprano/vendono?

L'evidenza empirica ci viene nuovamente in soccorso: **si tratta degli investitori istituzionali, cioè, ad esempio, le banche d'affari e commerciali le quali sono le maggiori produttrici di informazione economica.** Credo che nella mente dei lettori sorga spontanea, a questo punto, una domanda: chi vincerà una partita in cui l'arbitro (chi diffonde l'informazione economica) è anche giocatore?

Prima di tuffarci in un esempio concreto di cosa significhi fare gestione del rischio, concediamoci un'ultima, interessante, osservazione. Al termine dei due anni di investimento nei mercati azionari il dott. Speranza si è ritrovato con il capitale iniziale: 100.000€. In altre parole, la perdita del primo anno si è compensata con il guadagno del secondo: il -50% del primo anno è uguale al +100% del secondo anno! Il dott. Speranza ha imparato, suo malgrado, un'importante lezione: i

"meno" contano più dei "più". Sommando il -50% al +100% non otteniamo +50%, ma zero! Questo perché i capitali a cui tali percentuali vengono applicate sono diversi, rispettivamente 100.000€ e 50.000€.

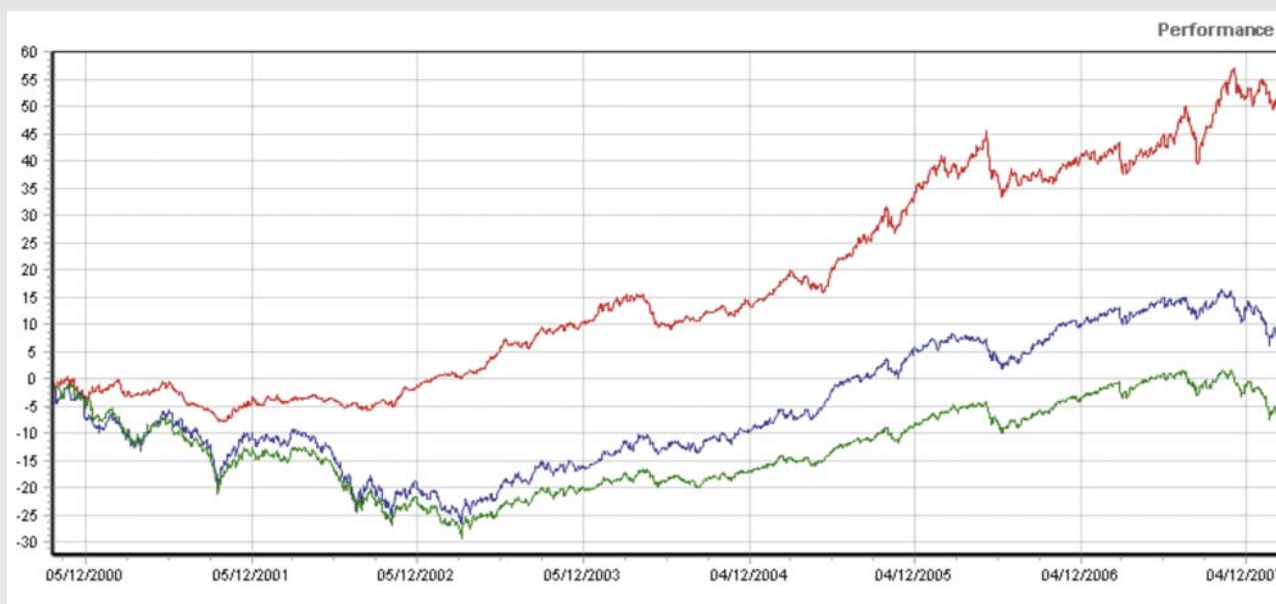
ED UN CASO CONCRETO

La capacità di tagliare le perdite, come abbiamo visto, conviene per svariate ragioni. Ci chiediamo allora: esiste qualche gestore capace di "tagliare le perdite e lasciare correre i profitti", come recita un vecchio ed inascoltato adagio di Wall Street? La risposta è sì, e il Fondo XY¹ ne è un esempio.

Il grafico e la tabella nella pagina seguente confrontano la performance (rendimento) del Fondo XY, del mercato, e dei Fondi di diritto italiano nel periodo settembre 2000 – febbraio 2008. Per agevolare la nostra analisi abbiamo scomposto l'arco temporale oggetto di indagine in tre sottoperiodi, corrispondenti ad altrettante fasi di mercato:

1. 20/09/2000 – 12/03/2003: crollo dei mercati azionari mondiali seguente allo scoppio della bolla speculativa sui titoli della new economy;
2. 13/03/2003 – 09/10/2007: crescita dei mercati azionari;
3. 10/10/2007 – 19/02/2008: più importante fase di ribasso dei mercati azionari dal marzo 2003 al momento della redazione di questo report.

L'analisi grafica e numerica riporta-



Descrizione	Performance 20/09/2000 - 12/03/2003	Performance 12/03/2003 - 09/10/2007	Performance 09/10/2007 - 19/02/2008	Performance 20/09/2000 - 19/02/2008	Massima perdita consecutiva
Fondo XY	0,0%	53,5%	0,1%	53,7%	-8,3%
Mercato	-23,4%	51,5%	-5,7%	7,7%	-23,4%
Media Fondi (50% azionari, 50% obbligaz.)	-29,2%	43,2%	-6,8%	-5,6%	-29,2%

N.B. I DATI RIPORTATI IN TABELLA SONO ESPRESSI IN EURO, INCLUDONO I DIVIDENDI E SONO AL NETTO DELLA IMPOSTA SOSTITUTIVA DEL 12,5%.

te qui sopra ci permettono di trarre una prima importante conclusione: il gestore del Fondo XY è stato capace di generare più profitti del mercato nell'intero arco temporale; in circa sette anni e mezzo un capitale iniziale di 100.000€ avrebbe prodotto profitti per circa 53.700€ se investito nel Fondo, 7.700€ se investito nel mercato azionario ed obbligazionario mondiale.

Questo risultato di assoluto prestigio è stato costruito azzerando le perdite quando i mercati ribassavano (primo e terzo sottoperiodo) e limitandosi a muoversi in linea con i mercati quando questi crescevano (secondo sottoperiodo).

Infine, in ciascuna delle tre fasi analizzate i Fondi di diritto italiano

hanno realizzato rendimenti inferiori a quelli del mercato, soprattutto a causa degli alti costi gravanti sui Fondi, in primo luogo le ricche commissioni di gestione percepite da quei soggetti istituzionali che costruiscono e collocano i Fondi stessi (Banche, Assicurazioni, Sgr, Sim). Tutto questo a danno delle tasche degli investitori.

CONCLUSIONE

Non è vero che chi più rischia più guadagna... è vero piuttosto il contrario! Più precisamente, possiamo dire che esistono fasi di mercato in cui vale la pena assumersi dei rischi per aspirare a rendimenti importanti, e fasi in cui "il gioco non vale la

candela" ed è quindi opportuno scegliere la via della prudenza ed uscire in tutto o in parte dai mercati azionari. Un buon gestore deve sapere fare questo.

INFO@POLITINISTRI.IT

¹Il Fondo analizzato, che ci siamo limitati a chiamare XY, è un prodotto reale e non inventato acquistabile nella maggior parte degli sportelli bancari. Si tratta di un fondo bilanciato che investe almeno il 50% del proprio patrimonio in obbligazioni con alto rating (cioè con una bassa probabilità di fallimento della società emittente) e la restante parte del patrimonio prevalentemente in titoli azionari.

I PRIMI PASSI DA CONSULENTE INDIPENDENTE

Andrea Zanella prosegue nell'illustrazione delle modalità migliori per affrontare la fase di start up

di ANDREA ZANELLA
(TERZA PUNTATA)

Prosegue l'appuntamento con gli utili consigli del consulente finanziario indipendente Andrea Zanella per quegli **ex promotori finanziari** che si stiano avvicinando all'attività di fee only financial planner.

La fase di **start up**, si sa, è una delle più ostiche sia dal punto di vista burocratico che relazionale. E' su questo secondo aspetto che si sofferma Zanella, con qualche indicazione per rendere il lavoro più efficace.

Nella scorsa puntata avevamo parlato della risorsa ex clienti. Oggi affrontiamo l'argomento dei metodi di **approccio con la nuova clientela**.

IL PRIMO INCONTRO CON IL CLIENTE

Con persone che non hanno conosciuto professionalmente l'ex promotore non servirà porre l'accento "sull'effetto scalino". Si evidenzieranno solo le caratteristiche premianti della nuova attività rispetto a quelle degli intermediari finanziari già presenti sul mercato. La metodologia di presentazione consisterà in ogni caso nel proporre esempi chiari e domande aperte. Non esisterà il problema dell'attribuzione di un nuovo ruolo, ma l'obiettivo sarà esclusivamente quello di **far comprendere appieno la figura**



ANDREA ZANELLA

CONSULENTE FINANZIARIO INDIPENDENTE

professionale del consulente indipendente. Si dovrà esordire con una sobria e sintetica presentazione personale e di seguito verrà quella dell'attività. E' bene poter consegnare una piccola **brochure** od un sestino con i dati più importanti relativi all'attività dello studio di consulenza e con le informazioni che si ritengono più qualificanti della professione. Il contenuto di questa brochure può sicuramente ricalcare la struttura del proprio sito internet. Va spiegato con precisione il proprio **modus operandi**, magari con esempi di elaborazioni ed analisi

già svolte e vanno illustrati **tempi-stiche e contenuti** degli eventuali incontri preliminari alla stipula del contratto di consulenza. E' utile segnare questi ultimi punti in un foglio per note da lasciare poi materialmente al cliente: è infatti importante che lo stesso si renda conto che il suo processo decisionale non deve giungere ad una conclusione in questa sede, ma si dovrà completare solo dopo la consegna del **preventivo**.

Bisogna incuriosire facendo apprezzare il diverso approccio rispetto alle professioni concorrenti. Il fine ultimo consiste sempre nel giungere a presentare un preventivo gratuito; cartina di tornasole della trattativa ben fatta è la consegna da parte del cliente degli estratti conto del deposito titoli. A questo proposito l'ideale è ottenerli in questa sede. Nel caso in cui il contatto con il potenziale cliente sia il frutto di una **referenza**, la trattativa ovviamente tende ad essere più semplice in quanto solitamente la competenza ed il ruolo professionale sono già accettati a priori. Tipico di questa casistica è il cliente che proviene come referenza dai commercialisti. Qui allora si tratta di porre maggiormente l'accento sugli aspetti tecnici del modus operandi al fine raggiungere immediatamente l'obiettivo della consegna della documentazione riguardante il patrimonio finanziario da analizzare.

STESURA E PRESENTAZIONE DEL PREVENTIVO

Perché parlare di preventivo? Per un motivo molto semplice: il risparmiatore si trova nella situazione di poter magari apprezzare, a livello teorico, i contenuti della consulenza finanziaria indipendente, ma di non riuscire a valutarne **i costi ed i vantaggi** a livello pratico. D'altronde come si può pretendere che una persona si vincoli con un contratto di consulenza avente un costo certo in cambio di ipotetici vantaggi non quantificati in sede di sottoscrizione dello stesso? E' chiaro che le analisi necessarie per arrivare ad un preventivo rappresentano un notevole impiego di tempo e di risorse e quindi un costo che può essere anche abbastanza rilevante, ma non ci sono alternative se si desiderano incrementare in modo considerevole le probabilità di acquisizione di nuova clientela. Il preventivo, ancora, permette al consulente di essere apprezzato e di "stupire" il potenziale cliente portando a percentuali di successo nelle trattative superiori al 70%.

Vediamo allora i contenuti di questo strumento di lavoro.

Si dovranno analizzare le inefficienze degli strumenti posseduti dal potenziale cliente su un orizzonte temporale annuale. Tutte le singole analisi poi dovranno essere riepilogate in un unico documento che evidenzia **la somma totale delle inefficienze rispetto ai relativi benchmark**. Naturalmente si dovrà stimare anche il costo degli **strumenti alternativi** (solitamente ETF per avere un parametro oggettivo) o si potrà evidenziare direttamente la differenza di redditività tra strumenti posseduti dal cliente ed ETF, purché si tratti di un confronto omogeneo. La **"parcella occulta"** consisterà nella differenza tra que-

ste voci.

Alcuni consulenti redigono una vera e propria relazione riferita al portafoglio nella sua interezza. In questa fase un lavoro simile può risultare non strettamente necessario ed inutilmente oneroso. A parere di chi scrive è sufficiente un prospetto che permetta al potenziale cliente di capire ed apprezzare le possibilità di analisi ed i vantaggi offerti dalla consulenza indipendente, senza entrare in aree particolarmente tecniche (che verranno sondate una volta firmato il mandato). Anche la presentazione di questo preventivo può essere effettuata oralmente con il solo supporto delle tabelle di analisi ed il riepilogo dei costi superflui. Una volta completata l'illustrazione del materiale preparato si passerà ad elencare i contenuti specifici del rapporto di consulenza che si intende instaurare per poi comunicare l'ammontare della parcella richiesta.

Si suggerisce di presentare, oltre al preventivo, una **recente raccolta di articoli** che confermino le analisi effettuate: talvolta i costi occulti sono talmente consistenti da far mettere addirittura in dubbio al cliente l'attendibilità delle analisi. Interessante è anche allegare, sottolineandole con evidenziatore, le pagine dei prospetti informativi dei fondi comuni di investimento dove sono indicati i costi di gestione ed il metodo di calcolo delle commissioni di performance. Lo stesso per le note informative delle polizze. Tutte le analisi vanno quindi supportate con elementi reperibili sulla stampa o su documenti ufficiali, in modo tale da riuscire a dimostrare in modo cristallino la bontà delle analisi effettuate. Questa documentazione sarà particolarmente utile in caso di contraddittorio con il funzionario di banca od il promotore finanziario incaricato di seguire il

rapporto commerciale con il cliente.

Dobbiamo ulteriormente soffermarci ad analizzare il caso della presentazione del **preventivo agli "ex clienti del promotore"**. In questo caso, infatti, l'evidenziazione dei costi occulti potrebbe portare a reazioni non positive, visto che gli strumenti erano stati suggeriti a suo tempo dal neo consulente. In pratica il cliente potrebbe vivere questa scoperta come un tradimento della fiducia accordata in passato. E' necessario quindi accompagnare il preventivo da una serie di documenti che dimostrino che i costi medi di strumenti analoghi, collocati da altre Banche o Sim, sono in linea con i costi degli strumenti a suo tempo venduti. Lo stesso dicasi con i prodotti assicurativi / previdenziali. Utile rafforzare questa dimostrazione anche con **classifiche di rendimento di prodotti simili** (sempre che quelli in possesso del cliente raggiungano almeno il livello della media!). Il messaggio chiaro che si deve trasmettere a chi si ha di fronte è che le proposte nell'ambito del risparmio gestito quale che sia l'istituzione finanziaria da cui provengono hanno in comune proprio l'eccessiva onerosità. Si deve anche argomentare che le alternative a quei prodotti sono presenti sul mercato da un tempo piuttosto breve. In pratica deve essere chiaro che nella precedente attività il neo consulente ha lavorato al meglio, cercando un sufficiente compromesso tra gli interessi del cliente e quelli della società che rappresentava.

E' un messaggio che tornerà utile anche per la sicura presenza nel rapporto continuativo con il cliente dei funzionari o promotori proprio della società dalla quale il neo consulente ha appena rassegnato le dimissioni.

“AFFETTI DA NANISMO CONGENITO... O DALLA SINDROME DI POLLICINO”

Per essere vincenti: Mission, Squadra e Comunicazione

di AGOSTINO DE LUCA

Prima di iniziare questo articolo, vorrei chiarire che il titolo non vuole in nessun modo essere offensivo o dispregiativo nei confronti di nessuno. E' solo un'affermazione provocatoria per aprire se possibile un dialogo con tutti voi sullo stato della Consulenza Indipendente in Italia e sulle sue prospettive future. Il mio è stato un **percorso un po' atipico**. Non sono un ex-promotore, non sono un ex-bancario, non sono neanche un giovane folgorato sulla via di Damasco dalla CFI. Bensì sono un **Consulente di Direzione Aziendale** con oltre 10 anni di esperienza presso due grandi società americane di consulenza quali **Accenture e KPMG**, e che un bel giorno ha deciso di licenziarsi e “diventare” CFI.

Vi dico questo perché grazie al mio lavoro ho avuto la possibilità di viaggiare molto e lavorare presso le più grandi aziende italiane ed estere. In particolare sono andato spesso per lavoro **in America** e in uno di questi viaggi durante un progetto in **Microsoft** ho conosciuto due simpatici e “atipici” americani che una sera mi hanno invitato ad una loro convention aziendale nella quale parlava un certo Robert Kiyosaki. In quell'occasione ho avuto la fortuna di ascoltare una storia che ha profondamente cambiato il mio stile



AGOSTINO DE LUCA, CONSULENTE FINANZIARIO INDIPENDENTE

di vita e il mio percorso di carriera (forse alcuni di voi la conoscono già, infatti l'ho rivista spesso girare su Internet con falsa paternità).

“C'era una volta un piccolo paesino in una zona molto arida della California. Mancava l'acqua e così si indisse un concorso per la gestione e il trasporto di questa dal fiume. Vinsero due persone a pari merito: John e Richard. John si mise subito a lavoro, comprò due secchi e dalla mattina alla sera fece avanti e indie-

tro dal paese al fiume, riempì il suo pozzo e iniziò a vendere l'acqua, 1 dollaro per secchio. Anche se fece un lavoro molto stancante, iniziò a fare tanti soldi. Richard invece scomparve e John guadagnò bene con il suo lavoro. Ma dopo 6 mesi, Richard tornò; con lui una squadra di ingegneri e di operai che nel giro di un mese costruì un acquedotto per portare nel paese un flusso d'acqua continuo. Acqua più pulita, più economica, 24 ore su 24. John corse ai ripari: assunse i due figli che insieme a lui lavorarono giorno e notte per offrire un servizio simile a quello di Richard. Ma nonostante lavorassero il triplo di prima, ottennero pochi risultati. John aveva dedicato la sua vita al lavoro, ma fallì. Richard, invece, ebbe un flusso costante di denaro e poté dedicarsi alla famiglia e al divertimento. Nel frattempo con i guadagni fece costruire nuovi acquedotti in tutti i paesini della zona e diventò l'uomo più ricco del mondo”.

La domanda che mi sono fatto alla fine del racconto è stata questa: io continuo a portare secchi d'acqua più velocemente e in maniera sempre più stressante o sto costruendo le base per il mio acquedotto?

Da lì a poco mi sono licenziato e ho avviato da due anni e mezzo una mia società che fornisce anche CFI (ovviamente in questo caso sotto forma di persona fisica).

Vi ho raccontato questa storia per-

ché, tranne rare eccezioni, quello che io vedo in giro sono tanti John che si dannano dalla mattina alla sera senza ottenere grandi risultati. Ciò che noto è la tendenza a far tutto da soli. **Non funziona, è impossibile.** Non si può allo stesso tempo seguire in tempo reale le borse, essere aggiornati sui nuovi prodotti, essere dei bravi gestori e dei bravi commerciali in cerca di nuovi clienti, con amministrazione e oneri burocratici sempre maggiori. E anche ci si riuscisse, non si potrebbe gestire un numero di clienti elevato senza impattare negativamente sui risultati e sulla qualità della consulenza erogata. In sintesi: tanto lavoro, molto stress, poche soddisfazioni e poco tempo da dedicare a noi e alla nostra famiglia.

Dobbiamo capire che il **passaggio** per esempio da PF a CFI o da ex-bancario a CFI, non è solo il passaggio da dipendente ad autonomo. E' **"drammaticamente" più complesso.** Non si è più sotto un **ombrello protettivo** che nel bene o nel male garantiva un'organizzazione e faceva anche da parafulmine per gli eventuali problemi che nascevano con la clientela. Ora siamo soli e **"nudi"** sul mercato. Se sbagliamo qualcosa, il cliente viene a reclamare a casa nostra. Continuare a cercare di sbarcare il lunario con parenti ed amici, va bene ma non basta: il futuro si gioca su un altro piano. La competizione è durissima e credo lo sarà ancor di più in futuro quando le lobby bancarie si accorgeranno di questi **"minuscoli potenziali concorrenti"**.

Quello che voglio dire è che il passaggio mentale che dovremmo fare è quello di **ragionare in un'ottica "aziendale" e non più individuale.** Le regole del gioco sono cambiate. Per essere vincenti sul mercato dobbiamo fare come Richard; prima di partire a testa bassa e cercare di por-

tare a casa qualche secchio d'acqua, fermiamoci. Mettiamoci a tavolino e immaginiamo la nostra "azienda" sulla carta prima che nella realtà. **Pianifichiamo.** Individuiamo il nostro target e come vogliamo raggiungerlo prima di sparare nel mucchio.

Tre sono gli elementi vincenti: **Mission, Squadra e Comunicazione.** Molti diranno: "e il prodotto?" **Il prodotto** è sicuramente fondamentale, ed è un prerequisito. Ma quante aziende o persone con idee eccezionali non hanno avuto successo e sono finiti in disgrazia perché non hanno saputo comunicare o valorizzare adeguatamente i loro prodotti e idee? Tantissime. Prima di tutto definiamo chiaramente la nostra Mission e l'Organizzazione che dovrà supportarla. Se non abbiamo chiaro il perché del prodotto/servizio che offriamo non andremo da nessuna parte. Altro elemento fondamentale è la squadra. Dicevamo prima che fino a quando si è da soli a tirare il carretto dell'acqua non si fa molta strada. Il rapporto reddito-lavoro non può essere 1 a 1. **Se io mi fermo, non ho entrate.** Devo sfruttare l'**effetto leva della mia squadra** che mi sono costruito nel tempo coerentemente con la mia mission. Dovrò avere **persone specializzate** nel fare qualcosa che io non posso o non so fare, altrimenti non funziona. Infine la Comunicazione. La Comunicazione è spesso tralasciata e trascurata vuoi per mancanza di tempo vuoi anche per carenze personali, fatto sta che non le si dà l'importanza che invece riveste, soprattutto nel contesto attuale. Viviamo in un mondo in cui la differenza la fa chi ha la capacità di innovare i modi di produrre e distribuire, di creare nuove relazioni e interazioni, nello sfruttare risorse latenti e nel generare nuovi format.

Chi non comunica tutto questo, in maniera originale ed efficace, semplicemente non esiste! I tempi sono cambiati e con essi le tecniche di comunicazione e di vendita. La gente è interessata a quello che "vendi" solo se dimostri loro l'effettivo vantaggio che ne possono trarre. Non stai elemosinando una polizza, ma stai pianificando il futuro del tuo cliente con strumenti validi ed efficaci. Non hai bisogno di atteggiamenti remissivi e sottomessi, ma datti la dignità e l'atteggiamento che merita una persona che fornisce un valore e dei vantaggi tangibili ai propri clienti. Ad esempio vedo ancora colleghi preparare, perdendo tantissime giornate, la loro **bella brochurina** tutta carina col colore abbinata al logo, il carattere giusto, la frase ad effetto, ed inviarla ai clienti o addirittura imbucarla nella buca della posta. Nell'**era di internet**, in cui ognuno di noi è sommerso da miliardi di informazioni al minuto e che se vuole può trovare tutto quello che cerca in un secondo, ma voi davvero credete che la bella brochurina procurerà nuovi clienti?

Dicevamo le regole del gioco sono cambiate. Il risparmio gestito, i prodotti "capestro", le reti distributive sono finiti, morti e defunti. E' solo una questione di tempo, in alcuni paesi sono già evidenti i segni di questa **nuova rivoluzione francese.** Però bisogna crederci e non mollare mai. Ogni errore o fallimento se ben analizzato a posteriori è la chiave che ci avvicina al successo. **Prendiamo spunto dai nostri errori,** impariamo da loro e non demoralizziamoci. Del resto qualcuno diceva che "i perdenti si arrendono quando perdono e i vincenti falliscono fino a quando non vincono!". In bocca al lupo a tutti.

(info@finanza-indipendente.com)

I SEMINARI CONSULTIQUE PRONTI A RIPARTIRE

Per due mesi i vertici del network faranno tappa in molte città italiane per spiegare la professione del consulente finanziario fee-only

di MARGHERITA SPEROTTI

Come funzionano i Certificates? Come mai gli Exchange Traded Funds sono poco presenti nei portafogli dei risparmiatori e tanto in quelli degli investitori istituzionali? Chi sono i consulenti finanziari indipendenti e come mai gli investitori hanno bisogno del loro supporto?

A queste e a molte altre domande daranno risposta i vertici del network veronese di consulenza finanziaria indipendente Consultique che a partire dal fine settembre fino al 20 novembre saranno in tour in molte città della penisola per introdurre i risparmiatori alle tematiche della fee-only financial planning.

La prima tappa sarà a Parma il 25 settembre all'Hotel Parma & Congressi. Qui gli interventi del presidente di Consultique Cesare Armellini e del direttore marketing Luca Mainò sulla consulenza finanziaria indipendente, saranno anticipati da quello di Gian Luigi Pedemonte, Head of Sales & Marketing Retail Listed Products Italy di BNP Paribas, sui Certificati d'Investimento, l'offerta a disposizione dei consulenti finanziari indipendenti e l'utilizzo nella gestione dei portafogli.

Lo stesso programma verrà ripetuto il 29 settembre a Mantova, presso il Centro Formazione e Servizi



IL FOLTO PUBBLICO PRESENTE AD UNO DEI SEMINARI CONSULTIQUE

di Confindustria.

Il 2 ottobre sarà invece la volta di Cagliari, presso il T Hotel. Oltre agli argomenti affrontati dal team di Consultique, in questo e in tutti i successivi appuntamenti si parlerà dei nuovi Exchange Traded Funds: gli ETF legati ad indici Total Return e gli ETF Short e Monetari.

Inoltre, nella seconda parte dell'incontro, saranno approfondite

alcune tematiche legate agli ETF:

- come confrontare due ETF sullo stesso indice
- analisi dei costi impliciti: tracking error e spread bid/ask
- come misurare correttamente la liquidità di un ETF.

Armellini illustrerà invece il tema della consulenza senza conflitti di interesse:

- l'associazione e l'Albo dei consulenti indipendenti



LO STAFF CONSULTIQUE CON, AL CENTRO, IL PRESIDENTE CESARE ARMELLINI

- i vantaggi per gli investitori
- il contratto di consulenza e la parcella.

I successivi appuntamenti si terranno a Pescara il 14 ottobre, ad Ancona il 15, a Trieste il 22 e a Perugia il 28.

A novembre sarà invece la volta di Firenze l'11, Bologna il 12, Verona il 13 ed infine Torino il 19.

TUTTI I SEMINARI QUI SOPRA ELEN-CATI SONO GRATUITI.

PER L'ISCRIZIONE TELEFONARE ALLO 045/8012298 OPPURE SCRIVERE A INFO@CONSULTIQUE.COM.

Città	Data	Location
CA	02-10-08	T HOTEL http://www.thotel.it/
PE	14-10-08	AUDITORIUM PETRUZZI c/o Museo Genti d'Abruzzo http://www.gentidabruzzo.it/affitto/auditorium.htm
AN	15-10-08	SALA CONVEGNI SO.GE.S.I. http://www.confindustria.an.it/
TS	22-10-08	NH JOLLY TRIESTE http://www.nh-hotels.it/
PG	28-10-08	AUDITORIUM CONFINDUSTRIA http://www.confindustria.perugia.it/
FI	11-11-08	WALDORF SUITE- SALA CONGRESSI S.M.NOVELLA http://www.waldorf-suite.it/
BO	12-11-08	ZANHOTEL EUROPA http://www.zanhotel.it/ita/home.html
VR	13-11-08	HOTEL LEON D'ORO http://www.boscolohotels.com/ita/hotels/leondoro/albergo_4stelle_verona.htm
TO	19-11-08	AGORA' - Centro Congressi Unione Industriale Torino http://www.centrocongressiagora.it/

TUTTI GLI APPUNTAMENTI DI OTTOBRE CON I SEMINARI CONSULTIQUE

di MARGHERITA SPEROTTI

Per una delle due interviste di settembre abbiamo incontrato Antonio Di Lorenzo, 38 anni, che esercita la professione di consulente finanziario indipendente dal 2004 a Napoli e provincia.

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

Ho alle spalle un'esperienza bancaria e nella promozione finanziaria durate complessivamente 8 anni.

QUALE È STATO L'ITER PER DIVENTARE CONSULENTE INDIPENDENTE?

Ho inizialmente conseguito la Laurea in Economia internazionale nel 1997 presso l'Università Partenopea di Napoli, in seguito un Master in finanza aziendale presso lo STOA di Ercolano (NA) nel 1998 ed infine il Master di specializzazione presso l'ufficio studi di Consultique.

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

Sono più che altro gruppi familiari di vocazione imprenditoriale e con specifici bisogni di ottimizzazione dei portafogli finanziari. Il patrimonio in gestione o comunque l'insieme dei rapporti bancari da gestire non sono inferiori ai 500 mila euro ciascuno. Ciò per un mio indirizzo professionale, in modo da curare pochi clienti ma di un certo standing e fornire loro il massimo (per quanto possibile) della qualità del servizio. Per quanto riguarda le aziende spesso si deve adottare una visione unitaria tra le esigenze finanziarie dei soci e quelle dell'impresa. Le esigenze delle imprese sono di cura dei rapporti di c/c, mutui, derivati, gestione della tesoreria, ecc.

CHE TIPO DI CONSULENZA TI VIENE



ANTONIO DI LORENZO

PIÙ FREQUENTEMENTE RICHIESTA (ANALISI DEL PORTAFOGLIO, CONSIGLI PER GLI INVESTIMENTI, CONSULENZA IN MATERIA PREVIDENZIALE...)?

Quella più richiesta è l'analisi del portafoglio finanziario/assicurativo che poi spesso si tramuta nel conferimento di una consulenza alla gestione in materia di strumenti finanziari una volta venduto e/o riscattato quelli in precedenza posseduti. La maggiore preparazione credo di possederla proprio in questo campo.

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

Non ho mai avuto impressione di grosse perplessità o riserve riguardo al tema dell'onorario da parte dei clienti. L'importante è fare molto education e far loro comprendere la natura professionale e di servizio del rapporto che si sta instaurando con la possibilità di svincolare sempre e comunque il livello di ragionamento dal legame con il rendimento in senso stretto. E' bene sempre fargli capire che il prodotto

gestito che possiedono ha un costo occulto che va quantificato e in quel caso la parcella pagata al consulente indipendente assume un significato "negativo" relativo.

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

Noto una certa accelerazione negli ultimi mesi ma almeno nella mia area geografica verifico una certa curiosità soprattutto dal mondo bancario e della promozione ma con scarsa attitudine a fare il grande passo. Per quel che riguarda i risparmiatori c'è ancora da fare tantissima strada per far capire all'opinione pubblica l'esistenza e le caratteristiche di questa professione.

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

Forse se non ci fosse stata Nafop non avremmo raggiunto i risultati che sono oggi all'ordine del giorno non solo riguardo all'albo. Penso proprio che senza Nafop ora non staremmo parlando di consulenza indipendente. In qualità di "vecchio" iscritto cerco di divulgare tra gli operatori del settore le caratteristiche della professione attraverso non solo convegni pubblici ma anche con incontri presso il mio studio.

QUALI SARANNO, SECONDO TE, I VANTAGGI APPORTATI DALLA COSTITUZIONE DELL'ALBO?

La legittimazione giuridica è importante per il riconoscimento formale della professione. Dal punto di vista sostanziale, che a mio avviso è quello preminente, è bene fare ancora molti sforzi in termini di comunicazione per inculcare nei risparmiatori l'esistenza e l'importanza della professione e della sua utilità.

Il secondo “intervento” del mese riguarda due consulenti finanziari indipendenti che operano a Pescara: Ettore Palmerio ed Ezio Carlino, entrambi 34 anni, dello studio associato Consulenza & Finanza.

DA QUANTO TEMPO SIETE CONSULENTI INDIPENDENTI?

Da un anno. Entrambi veniamo da un'esperienza lavorativa in qualità di promotori finanziari.

QUALE È STATO L'ITER PER DIVENTARE CONSULENTI INDIPENDENTI?

Dopo aver maturato esperienza nel settore finanziario e aver costruito un rapporto solido e di fiducia con alcuni clienti abbiamo rimesso il mandato da promotori e abbiamo frequentato il master in fee only planning a Verona presso Consultique.

QUALI SONO I MOTIVI CHE VI HANNO PORTATO ALLA SCELTA DI DIVENTARE CONSULENTI FINANZIARI INDIPENDENTI?

Ci sono una serie di motivazioni alla base tutte fondamentali; la passione per gli investimenti e per gli strumenti finanziari in genere, la possibilità di essere liberi dalle logiche provvigionali e poter servire il cliente davvero in modo disinteressato e professionale, sentirsi liberi professionisti a tutti gli effetti.

CHI SONO I VOSTRI CLIENTI?

Diciamo che il cliente tipo è in genere un imprenditore che necessita di essere seguito sia da un punto di vista dei finanziamenti che degli investimenti; ultimamente abbiamo avviato collaborazioni con società cooperative e con enti pubblici.

UN ESEMPIO DI PORTAFOGLIO GESTITO MALE CAPITATOVI TRA LE MANI DURANTE UNA CONSULENZA

Ci è capitato il caso di un cliente



EZIO CARLINO ED ETTORE PALMERIO

con una buona disponibilità economica a cui la banca non aveva proprio fatto mancare nulla, dalla gpf (con costi commissionali e profilo non adeguati) alla index linked derivante dalla dismissione di fondi comuni, passando per un discreto numero di polizze vita ante e post 2001.

Il nostro lavoro è stato quello di evidenziare le inefficienze e di stabilire in base al profilo di rischio e all'orizzonte temporale l'asset allocation.

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

Ultimamente ciò che ci viene richiesto è la consulenza in materia di finanziamenti essendo la voce di costo maggiore per i clienti; quindi sia selezione che ristrutturazione del debito ed è incredibile come possano variare le condizioni quando il cliente è accompagnato da un consulente fee only.

Diciamo che non abbiamo preferenze o aree in cui ci sentiamo più spe-

cializzati in quanto il mercato varia continuamente con nuovi strumenti e proprio per questo ci appassiona.

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

Crediamo che con la direttiva Mifid ma soprattutto con il contributo del dottor Armellini e di Nafop la figura del consulente fee only sia ogni giorno sempre più nota ed è normale per ogni operatore in questo settore aspirare alla libera professione.

L'OSTACOLO MAGGIORE CHE AVETE RISCONTRATO NELLO SVOLGERE QUESTO MESTIERE?

Avviare i contatti con i potenziali clienti, poiché si può essere scambiati per promotori; quindi abbiamo dovuto farci conoscere tramite referenze e collaborazioni con altri professionisti e con articoli pubblicati su quotidiani locali.

È uscita

Da Il Sole 24 Ore
una risposta alle
esigenze di
investitori,
professionisti ed
addetti ai lavori



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



Richiedila allo 045/8012298 o a info@consultique.com