

# INDIPENDENTI? CON LA FLAT FEE

Una tariffa annuale onnicomprensiva per una pianificazione completa. Armellini: la vera sfida della MiFID.

di Massimiliano D'Amico

Il recepimento della MiFID che istituzionalizzerà la figura del consulente con la nascita dell'albo specifico sta provocando un piccolo terremoto. Il testo licenziato dal governo non specifica cosa accadrà a chi è già operativo come consulente indipendente. **ADVISOR** ha intervistato **Cesare Armellini**, presidente di **Nafop**, associazione che si è già battuta perché i consulenti continuassero a operare senza costituirsi in società per azioni.

**Secondo una prima lettura, il provvedimento sembra consentire l'esercizio dell'attività solo dopo l'iscrizione all'albo specifico, ancora da istituire. Come finirà la vicenda?**

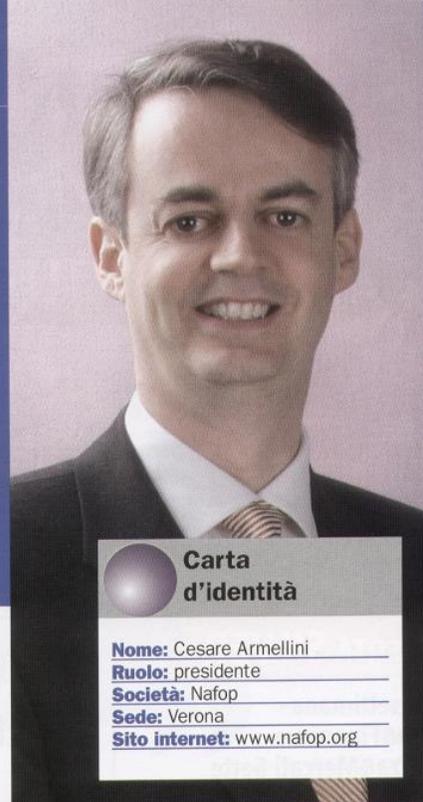
Riteniamo che il buon senso prevarrà. Abbiamo avuto già segnali positivi da più parti politiche che i professionisti già operativi sul mercato potranno continuare ad esercitare l'attività, in attesa dell'albo. Quest'ultimo riteniamo che diventerà uno strumento utile per i risparmiatori che, nell'individuare un professionista cui affidarsi per le decisioni di investimento, non vogliono incorrere nell'errore di scegliere un puro venditore di prodotti finanziari e previdenziali. Il rischio oggi esiste, in quanto anche i "venditori di prodotti" si possono presentare come consulenti. L'investitore potrà con la nascita dell'albo dei consulenti verificare ex-ante il ruolo dell'operatore e decidere di affidarsi a chi vuole in maniera consapevole e chiara.

**Perché l'investitore italiano dovrebbe ha bisogno di "consulenza"?**

La gestione del patrimonio finanziario è spesso affidata a un operatore di fiducia, legato da un rapporto contrattuale con una banca o una società di gestione e quindi in conflitto di interesse. Questa soluzione è condizionata dalla remunerazione dell'operatore, come le commissioni legate alla raccolta, che non permettono un approccio obiettivo e trasparente nelle decisioni di investimento. La consulenza *fee only* offre un approccio non "di parte", mettendo subito in evidenza i reali costi dei prodotti finanziari e le inefficienze degli stessi e selezionando i migliori strumenti a gestione attiva e passiva presenti sul mercato. Tra i vantaggi immediati, l'investitore può constatare la forte riduzione dei costi, fino all'80%, che gravano oggi sui suoi investimenti.

**Chi garantisce che il consulente *fee-only* sia veramente indipendente?**

Riteniamo che l'indipendenza passi innanzitutto attraverso l'assenza di remunerazione da parte di intermediari. Ma non basta, è fondamentale anche l'approccio alla determinazione della parcella. Secondo Nafop l'approccio corretto è la "flat fee", una tariffa annuale onnicomprensiva per un servizio completo di pianificazione patrimoniale. La "performance fee", parcella commisurata alla performance del portafoglio del cliente, oltre a non riguardare minimamente il servizio di *financial planning*, è estremamente pericolosa per il cliente e lo espone a rischi incalcolabili. Pertanto, chi applica una parcella esclusivamente legata alla performance del portafoglio finanziario del cliente non si può iscrivere alla nostra associazione.



**Carta  
d'identità**

**Nome:** Cesare Armellini

**Ruolo:** presidente

**Società:** Nafop

**Sede:** Verona

**Sito internet:** [www.nafop.org](http://www.nafop.org)

**Qual è la sua opinione sulla diafrasi in atto tra consulenti e promotori?**

Sono due attività con finalità, metodologie e obiettivi completamente diversi. Tanti operatori si sono avvicinati alla promozione finanziaria credendo di poter fare consulenza, ma solo dopo essere stati coinvolti nei meccanismi delle reti commerciali si sono resi conto che l'attività era di pura vendita. Oggi, molti di questi promotori si rivolgono a Nafop per capire come fare a reinventarsi in una professione che aspettavano da sempre. L'attività di consulente *fee only* rappresenta un'enorme opportunità per tutti quei promotori finanziari che desiderino avviare realmente una libera professione e non abbiano più intenzione di sacrificare l'interesse dei propri clienti per l'interesse degli intermediari.

**Sull'onda MiFID sono sorte anche altre associazioni che dichiarano di rappresentare i consulenti indipendenti. Qual è la sua opinione?**

Al di là delle dichiarazioni di intenti da parte di altri soggetti, posso dire che Nafop abbia lottato completamente da sola per fare in modo che la Direttiva Europea fosse recepita correttamente. Quando andai a Roma nell'ottobre del 2006 per sensibilizzare i politici sull'argomento, Nafop risultò l'unica realtà che avesse a cuore i consulenti indipendenti e la loro possibilità di continuare a operare senza costituirsi in SpA. Ci farebbe veramente piacere che anche altri soggetti si facessero carico realmente di questa azione di *education* e, perché no, avviare una collaborazione seria, evitando di fare proclami o dichiarazioni fini a sé stesse che non favoriscono di certo la categoria. **A**