

In libreria. I nuovi professionisti della finanza

Il manuale operativo del consulente indipendente

Dall'avvio dello studio alla cura e sviluppo della clientela



«La guida del Sole 24 Ore alla consulenza finanziaria indipendente»

A cura di: Armellini-Mainò-Romano
Prezzo: 49 euro

Con l'introduzione della direttiva Mifid il consulente finanziario indipendente ha assunto una propria dignità anche in Italia: la consulenza non è più un servizio accessorio, esercitabile in via teorica da chiunque, ma può essere prestato solo da soggetti autorizzati.

Un argomento affrontato alla luce dei recenti sviluppi normativi nella nuova "Guida alla consulenza finanziaria indipendente" edita da «Il Sole-24 Ore». Un vero e proprio manuale di riferimento per chi desidera intraprendere la strada della consulenza finanziaria priva di conflitti di interesse. Il volume, giunto alla sua seconda edizione, analizza scenari e trend di mercato della consulenza finanziaria indipendente, ma soprattutto fornisce risposta ai molti interrogativi di investitori, professionisti e addetti ai lavori. I tre autori, Cesare Armellini, Luca

Mainò e Giuseppe Romano, (rispettivamente presidente, direttore marketing e responsabile ufficio studi di Consultique), avvalendosi di molti esempi pratici, spiegano quali sono i vantaggi della consulenza finanziaria indipendente e qual è la metodologia operativa del consulente fee only, letteralmente solo a parcella. Una figura professionale che, a differenza dei tradizionali soggetti che operano nel settore della consulenza finanziaria, non percepisce provvigioni da banche, compagnie di assicurazioni, Sim o Sgr, ma viene remunerato esclusivamente dal cliente per il servizio di consulenza. Nell'esercizio della sua attività il consulente indipendente è comple-

tamente svincolato dalla vendita di prodotti d'investimento e identifica, agli occhi dell'investitore, il professionista che si limita a fornire consigli nell'interesse del cliente.

Dopo aver presentato la situazione americana, dove già da tempo la consulenza fee-only è prediletta dalla maggioranza degli investitori, nella prima parte gli autori analizzano il quadro normativo in Europa e in Italia. La seconda e la terza parte sono dedicate invece all'operatività vera e propria del consulente fee-only: dall'avvio dello studio allo sviluppo e alla cura della clientela. Il volume affronta anche i principi del processo di pianificazione finanziaria e analizza i diversi strumenti di investimento disponibili per costruirlo, con i necessari confronti di convenienza. I tre autori sono tra i fondatori della Nafop: l'associazione di categoria dei consulenti indipendenti che si pone come obiettivo la regolamentazione, la difesa e lo sviluppo della professione. Dalla nascita, nel 2005, la Nafop ha vigilato sul corretto recepimento in Italia della direttiva Mifid e ha svolto un'azione di sensibilizzazione delle istituzioni (vedi anche articolo a pagina 22 di «Plus24»).

G.Ur.