

La Finanza

INDIPENDENTE

N. 14 ANNO IV

Speciale aziende

RIFLETTORI ACCESI



**TUTTO QUELLO CHE IL CONSULENTE
PUO' E NON PUO' FARE
ALLA LUCE DEL REGOLAMENTO CONSOB**

SOMMARIO

La Finanza
INDIPENDENTE
IL MAGAZINE DELLA CONSULENZA FEE-ONLY

Periodico a cura della direzione
marketing di Consultique SIM Spa

Anno 4 numero 14

DIRETTORE RESPONSABILE
Margherita Sperotti
m.sperotti@consultique.com

CONTRIBUTI
Ufficio Studi e Ricerche Consultique

EDITORE
Consultique SIM Spa

IMPAGINAZIONE E GRAFICA
Margherita Sperotti

DIREZIONE E REDAZIONE
Via dei Mutilati 3/d
37122 Verona
tel. 045.8012298 - fax 045.595767



EDITORIALE	3
OFFERTA FUORI SEDE	
In or out? Tutto quello che il consulente potrebbe fare	4
BASILEA2	
Meno rating, più strette di mano	10
SCENARI	
Trust e passaggi generazionali	12
FOCUS	
Anatocismo: le imprese vincono sulle banche	14
NEW ENTRY	
Nata sotto il segno dell'indipendenza	16
NEW ENTRY	
"Torno in Puglia per aprire il mio studio"	17
BRIANZA	
Problematiche aperte per le pmi: accesso al credito, aggregazione e internazionalizzazione	18
EVENTI	
La consulenza finanziaria, istruzioni per l'uso	20
DALL'ASSOCIAZIONE	
Nafop: un'assemblea all'insegna della novità	21



Cari lettori,

la pubblicazione del Regolamento Consob a gennaio è stata foriera di grandi soddisfazioni per Consultique che da sempre, soprattutto come associato fondatore di Nafop (associazione nazionale dei professionisti e delle società di consulenza finanziaria indipendente), è stata in prima linea per la corretta istituzionalizzazione della figura del consulente finanziario in Italia.

Non resta ora che attendere il Regolamento Ministeriale sulle persone giuridiche (srl e spa) e la costituzione dell'Organismo di Vigilanza e Tenuta dell'Albo, dopodiché anche i consulenti finanziari indipendenti avranno finalmente il loro Albo di categoria.

In questo numero de *La Finanza Indipendente* intervistiamo due neo-fee only financial planners giovanissimi, per lasciare poi spazio ad uno speciale dedicato alle aziende, corredato di interventi su aspetti tecnici come il Trust e il passaggio generazionale, l'anatocismo, Basilea 2 e il caso particolare delle PMI in Brianza.

Vi auguro una buona lettura,

Cesare Armellini
presidente Consultique

In or out? Tutto quello che il consulente potrebbe fare

di Maria-Teresa Paracampo

Ricercatrice in Diritto dell'Economia e incaricata degli insegnamenti di Diritto del Mercato Finanziario e Diritto degli Intermediari Finanziari presso la Facoltà di Giurisprudenza dell'Università degli Studi di Bari.

Con delibera n. 17130 del 12 gennaio 2010 la Consob ha adottato il regolamento di attuazione degli artt. 18 bis e ter Tuf, recante la disciplina dei consulenti finanziari persone fisiche e società di consulenza finanziaria.

Nel corso della duplice consultazione pubblica sulla bozza regolamentare che ne ha preceduto l'emanazione, ampio risalto è stato dato alla problematica relativa all'offerta fuori sede del servizio di consulenza da parte del consulente finanziario. La discussione che ne è derivata ha evidenziato l'importanza della questione nella prospettiva di un'ottimale prestazione dell'attività di consulenza, tale per un verso da divenire il nodo centrale e più ricorrente nell'ambito della consultazione regolamenta-



MARIA-TERESA PARACAMPO
docente all'Università di Bari

re, per altro verso **da accendere i riflettori su un dilemma di tipo amletico.**

La querelle in questione si è andata sviluppando in vari passaggi, innescata da un rilievo emerso già nell'ambito della prima consultazione con riguardo al testo dell'art. 13, relativo alle **situazioni di incompatibilità del consulente finanziario.** Tra queste vi era chi segnalava quella con l'attività svolta dal promotore finanziario, che, sebbene apparisse immediatamente ovvia nella sua conclusione (è noto che il promotore finanziario, in qualità di dipendente, agente

o mandatario, opera per conto di un soggetto abilitato, diversamente dal consulente finanziario che, in possesso dei prescritti requisiti di indipendenza, presta il servizio di consulenza slegato da ogni tipo di rapporto professionale o personale con intermediari finanziari) rappresentava però l'occasione per allargare il tono del discorso e puntare il faro su altro punto focale, quello dell'**offerta fuori sede, ritenuto campo di dominio esclusivo dei promotori.**

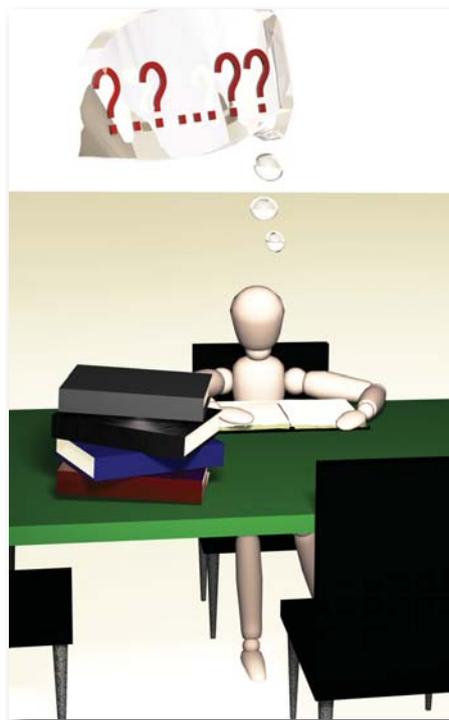
In prima battuta la posizione sul punto assunta dall'Authority è stata tranchant, dal momento che **ha escluso che i consulenti finanziari potessero svolgere offerta fuori sede dei propri servizi.**

Una risposta, quest'ultima, che ha sollevato un gran polverone ed ha aperto un acceso dibattito poi sopito, al termine della seconda consultazione, con il nuovo orientamento manifestato dalla Consob, che questa volta, pur non mutando sostanzialmente indirizzo ed evitando toni improntati a

divieti categorici, ha diplomaticamente preso posizione in questi termini: “premesse che, ai sensi dell’art. 30, comma 4, del TUF, possono effettuare l’offerta fuori sede dei propri servizi e attività di investimento esclusivamente le imprese di investimento, le banche, gli intermediari finanziari iscritti nell’elenco previsto dall’art. 107 del T.U. bancario, le SGR e le società di gestione armonizzate, si osserva che il consulente finanziario può svolgere “fuori sede” ogni attività esecutiva afferente a contratti già conclusi che non si risolve in un’attività promozionale o diretta al perfezionamento di nuovi contratti relativi al servizio di consulenza in materia di investimenti. Si rappresenta inoltre che, ai sensi dell’art. 30, comma 2, del TUF non costituisce offerta fuori sede quella effettuata nei confronti dei clienti professionali”.

Ipse dixit.

La soluzione approntata e la giustificazione addotta sono state accettate con buona pace di tutti, anche di quelli



che in un primo momento ne rappresentavano i più accesi sostenitori.

E allora “tanto rumore per nulla”? O magari la questione non è stata affrontata dalla giusta angolazione? Invero, alcuni dubbi si affastellano sul punto, tanto da tentare di proporre una diversa interpretazione.

In primo luogo, sarebbe opportuno partire dalla ratio sottesa alla disciplina dell’offerta fuori

sede di cui all’art. 30 Tuf, ratio unanimemente ricondotta al disegno del legislatore di tutelare l’investitore da “incursioni” a sorpresa, non sollecitate, presso il proprio domicilio da parte di soggetti (i.e. promotori finanziari) che operano per conto di intermediari finanziari abilitati al collocamento di prodotti finanziari.

E il meccanismo delle tutele previste dal citato articolo **trova applicazione solo nei confronti dei clienti al dettaglio, con esclusione di quelli professionali**, ovvero di quei clienti che minor esperienza e dimestichezza hanno con strumenti finanziari e servizi di investimento, tali da essere esposti al rischio di rimanere “ingabbiati” in un’operazione finanziaria della quale possano successivamente pentirsi. Per altro verso la disciplina in questione è circoscritta, dal punto di vista soggettivo attivo, solo agli intermediari finanziari abilitati alla prestazione di servizi di investimento ed, in particolare, alla distribuzione di strumenti finanziari.

Venendo meno questa ratio, crolla anche il castello che sopra vi è stato costruito. Ditalché non dovrebbe neanche porsi il problema dell'applicabilità della disciplina di cui all'art. 30 Tuf, dal momento che anche **la Consob ha ribadito che l'articolo in questione trova applicazione esclusivamente nei confronti di soggetti abilitati alla prestazione di servizi di investimento.**

Difatti, appare opportuno prendere le mosse partendo da una premessa fondamentale, spesso rimasta in sordina, che concerne la qualificazione del consulente finanziario. Costui, né tanto meno le società di consulenza finanziaria, in virtù dell'opzione esercitata dal legislatore nazionale nel recepire la Mifid (art. 3 direttiva 2004/39/CE), non sono qualificabili come imprese di investimento e in tale qualità non sono tenute all'applicazione della citata direttiva comunitaria [per maggiori dettagli sul punto mi sia consentito rinviare alle osservazioni già sollevate nel saggio "Le



società di consulenza finanziaria: una disciplina in itinere", in *Le Società*, n. 12/2009, p. 1459 e consultabile sul sito www.ilcaso.it]. E sono esonerati dall'applicazione della normativa comunitaria in ragione tanto dell'attività esercitata quanto delle limitazioni operative prescritte: non sono

autorizzati a prestare servizi di investimento ad eccezione della consulenza in materia di investimenti, purché venga esercitata senza detenzione di fondi o titoli appartenenti alla clientela. Particolare quest'ultimo che se per un verso non comporta l'assunzione di rischi in proprio, per altro verso,

come evidenziato dallo stesso legislatore comunitario, esclude per detti soggetti ogni possibilità di trovarsi in condizioni di debito con i loro clienti.

I consulenti finanziari, quindi, a differenza degli intermediari finanziari, non collocano alcun prodotto finanziario e non intermediano alcunché.

L'attività di consulenza, esercitata con le indicate limitazioni operative, non espone il cliente ad alcun pericolo di trovarsi titolare di indesiderate operazioni finanziarie, dal momento che si esaurisce nella formulazione di raccomandazioni personalizzate adeguate al profilo di rischio ed alle caratteristiche del cliente. Spetterà poi al cliente recarsi presso un intermediario abilitato alla prestazione del servizio di ricezione e trasmissione ordini per concretizzare l'operazione finanziaria raccomandata dal consulente.

I consulenti finanziari non collocano prodotti finanziari in quanto esercitano la loro professione sulla scorta di precisi requisiti di indipendenza



rispetto ad intermediari ed emittenti, divenendo diversamente passibili di sanzioni ed esponendosi altresì al rischio della radiazione dall'albo professionale, ma non collocano neanche le raccomandazioni di investimento che, per assumere le fattezze della personalizzazione, devono scaturire

da un rapporto diretto con il cliente. Rapporto sulla scorta del quale **i consulenti prestano la propria opera intellettuale, in maniera analoga ad ogni altro professionista intellettuale che eserciti una professione protetta, subordinata all'iscrizione nel relativo albo professionale.**

Così, parimenti ad altri professionisti intellettuali (es. l'avvocato può recarsi al domicilio del cliente per la sottoscrizione del mandato alle liti), **anche il consulente finanziario, in ragione della medesima qualificazione, dovrebbe poter usufruire di spazi differenti dal proprio studio professionale per meglio conoscere il proprio cliente e poter conseguentemente formulare quelle raccomandazioni personalizzate che rappresentano il contenuto dell'attività di consulenza.** Il che dovrebbe valere a fortiori quando a richiedere espressamente un incontro in sedi differenti sia lo stesso cliente che per esigenze spazio-temporali e/o per impedimenti di salute sia impossibilitato a raggiungere il domicilio indicato dal consulente.

Diversamente ragionando - e quindi impedendo al consulente di raggiungere il cliente - si otterrebbe proprio l'effetto inverso, intaccando il versante della tutela del cliente. **Quel cliente che è e deve rimanere**

libero di scegliere un consulente (per ipotesi domiciliato anche in altra città) piuttosto che un altro sulla base di un rapporto fiduciario che è immanente ad ogni rapporto d'opera intellettuale (allo stesso modo dell'avvocato o del commercialista).

E di scarsa utilità si rivela il disposto dell'art. 30, comma 2, Tuf, ai sensi del quale non costituisce offerta fuori sede quella effettuata nei confronti di clienti professionali, dal momento che, con l'introduzione del nuovo sistema di classificazione della clientela, **il consulente non può sapere a priori se un cliente va considerato come cliente al dettaglio o cliente professionale** (anche un cliente professionale può chiedere di essere trattato come cliente al dettaglio e viceversa).

In definitiva, alla luce delle considerazioni esposte, si propone una lettura differente dell'attività di consulenza esercitata dal consulente finanziario al di fuori delle mura

del proprio studio professionale.

In particolare, capovolgendo l'angolo visuale, la problematica discussa potrebbe essere impostata in questi termini: **la disciplina dell'offerta fuori sede non trova applicazione nei confronti dei consulenti finanziari non perché questi ultimi non possano considerarsi imprese di investimento - nei confronti delle quali l'art. 30 trova esclusiva applicazione - quanto piuttosto perché quella prestata dai consulenti, in qualità di professionisti intellettuali, non andrebbe qualificata e non sarebbe quindi assimilabile sotto la targhetta di "offerta fuori sede".**

L'esercizio dell'attività professionale, rappresentando parte integrante dell'attività di consulenza, non mina in alcun modo la tutela del cliente, bensì sovviene alle esigenze del medesimo, qualora sia lui stesso a sollecitare un incontro con il consulente in luogo differente dallo studio professionale.

ACQUISISCI LE COMPETENZE PER INIZIARE LA PROFESSIONE DI CONSULENTE FINANZIARIO INDIPENDENTE

MODULO AVVIO ATTIVITA' - 5 giornate totali

- professione consulente indipendente
- il servizio di analisi e asset allocation
- l'utilizzo della tecnologia a disposizione dei consulenti
- la consulenza fee-only Mifid compliant

MODULO ANALISI FINANZIARIA - modulo avvio attività + 5 giornate = 10 giornate totali

- l'analisi macroeconomica indipendente
- l'analisi tecnica e le piattaforme di trading on-line
- l'analisi fondamentale indipendente
- la fiscalità
- consulenza nel mercato delle obbligazioni
- opportunità e rischi degli strumenti alternativi
- il valore aggiunto della consulenza sui mutui

MODULO PIANIFICAZIONE - modulo analisi finanziaria + 5 giornate = 15 giornate totali

- il servizio di analisi previdenziale e le polizze vita
- la pianificazione finanziaria fee-only
- casi pratici

MODULO AZIENDE - modulo pianificazione + 6 giornate = 21 giornate totali

- la dinamica economico-finanziaria d'impresa e l'analisi previsionale
- esercitazioni pratiche
- negoziare con le banche
- copertura dei rischi finanziari per aziende ed enti locali

***NOVITA'**: L'ISCRIZIONE AL MASTER 2010 INCLUDE I MATERIALI
DI SUPPORTO ALLA PREPARAZIONE DELL'ESAME DI ISCRIZIONE ALL'ALBO

Meno rating, più strette di mano

L'affidabilità storica di un'azienda deve permettere di andare oltre i burocratici criteri per la concessione del credito

di Benedetta Gardoni

Fare impresa vuol dire cambiare ed innovare. In questo periodo di crisi ciò a cui stiamo assistendo è una richiesta forte fatta dal mercato alle aziende, richiesta di cambiare in modo profondo ed intenso, pena non sopravvivere.

Entrando nelle aziende ciò che si vive è spesso l'impossibilità di realizzare da sole il cambiamento necessario: il bisogno di un aiuto, di una leva sulla quale appoggiarsi si traducono nel dover trovare un punto di equilibrio tra l'esigenza di favorire il risanamento dell'impresa e quella di tutelare i portatori di interesse.

La continuità e la sopravvivenza del nostro sistema aziendale, di quel 90% di piccole e medie imprese sottocapitalizzate e abituate a ricorrere al credito bancario a breve, sono un bene di interesse comune. Ad esse sono delegate la funzione dello sviluppo economico e la crescita della produttività: da qui la necessaria presa di coscienza che come bene in sé



BENEDETTA GARDONI
fee-only financial planner

l'azienda deve, laddove possibile, essere aiutata, risanata, fatta sopravvivere.

Troppi sono gli interessi legati alle aziende: dai creditori, ai dipendenti, ai fornitori. Quando si parla con gli imprenditori ci si rende conto che le problematiche sono non solo di carattere pratico, ma anche umano. Il "vecchio padrone" vive forte la preoccupazione per i dipendenti che lavorano nella sua azienda magari dagli inizi.

La realtà non è quindi solo quella che si legge nei numeri della Confindustria, giustamente attenta all'evolversi della crisi e fortemente reattiva alle

esigenze degli imprenditori.

La realtà è quella di tante, troppe aziende legate con un doppio filo al territorio, che sanno di averlo innovato, arricchito e che sono le prime a voler cambiare per continuare ad innovare ed arricchire.

Le PMI stanno pagando un prezzo troppo alto per effetto di questa crisi e in azienda si vive forte la preoccupazione che nel 2010 nuove concrete difficoltà, probabilmente superiori a quelle dell'anno appena finito, creeranno i presupposti per un'ulteriore fase delicata.

Sicuramente il punto cruciale di questa situazione è la difficoltà per le piccole e medie imprese di ricorrere al credito. Non serve conoscere nel dettaglio la materia Basilea 2 per rendersi conto che le regole sono strutturate in modo tale da determinare una restrizione dell'offerta del credito in un contesto di crisi.

I rischi di mercato, i rischi di credito, i rischi operativi affrontati da Basilea 2 non vogliono diventare materia di discussione in questo articolo



per un unico motivo: l'imprenditore con 30 dipendenti che con una storia decennale alle spalle trova le porte chiuse in banca non lavora per "essere affidabile". L'imprenditore che alla mattina presto con i suoi dipendenti controlla che partano le macchine lavora per produrre, perché lo fa da anni, perché non sa e non vuole fare altro. Quando si entra nelle aziende in questo periodo la parola crisi non è solo legata a scarse capacità previsionali rispetto alla concorrenza, ad inefficienza operativa, a lente reazioni rispetto al mercato,

al crollo di produzione, ordini, fatturato.

Crisi ormai vuol dire stretta sul credito, vuol dire rating quantitativi non coerenti con Basilea 2, vuol dire parametri disattesi.

I miei clienti non vogliono sottrarsi agli obblighi in termini di trasparenza di bilancio e di rispetto degli accordi con le banche. Ho clienti imprenditori, innovatori, concreti creatori di valore che vorrebbero solo poter mostrare alle banche non dei puntuali indici di bilancio, ma delle dinamiche realtà, che continuano a svilupparsi nono-

stante le difficoltà.

L'affidabilità storica di una azienda deve permettere di andare oltre i burocratici criteri per la concessione del credito. Dovremmo tutti con la memoria tornare indietro nel tempo, quando gli istituti di credito finanziarono la ripresa economica degli anni Cinquanta e Sessanta, e ricordare che se da generazioni gli imprenditori restituiscono soldi alle banche, non c'è dubbio che saranno in grado di farlo anche in futuro.

www.gardonifinanza.it

Trust e passaggio generazionale

Un istituto giuridico che trova sempre maggiori consensi da parte dei professionisti chiamati ad individuare lo strumento di pianificazione migliore nel trasferimento dell'azienda agli eredi

di Guglielmo Capone

Nel momento in cui l'imprenditore si trova a dover affrontare il trasferimento della propria azienda a terzi, in vista di un passaggio generazionale, si aprono un insieme di problematiche che vanno a riguardare la scelta tra gli eredi di chi sarà il vero continuatore dell'impresa, la tutela dell'integrità del patrimonio aziendale nei confronti di soggetti terzi o componenti indesiderati della famiglia, l'eventuale mantenimento del controllo da parte del fondatore fino alla sua morte, la continuità nella politica di gestione dell'azienda, la possibile prevenzione dei contrasti tra gli eredi e l'eventuale problematica di impedire che figli e nipoti antepongano i propri interessi personali, causando effetti negativi sulla vita dell'impresa e ponendo così a rischio l'integrità del patrimonio.

Al fine di risolvere tali aspetti l'istituto giuridico del trust trova sempre maggiori consensi da parte dei professionisti



GUGLIELMO CAPONE
analista finanziario Consultique

chiamati a dover individuare lo strumento ed il processo di pianificazione e programmazione, capace di ricomprendere in unicum i bisogni nascenti nella fase di passaggio generazionale che vedono quali attori principali l'impresa e la famiglia.

Il trust in tal senso permette di soddisfare la caratteristica principale ed indispensabile per la corretta gestione, in posizione di neutralità, delle necessità presenti e degli scopi prefissati, con la garanzia della protezione accordata ai beni in trust che non sono soggetti alle vicende patrimoniali del sog-

getto investito del potere di amministrare e disporre degli stessi e della separazione dei beni propri e della propria famiglia da quelli dell'impresa.

Si può quindi concretamente affermare che il trust risulti ad oggi lo strumento più efficiente per agevolare il passaggio generazionale, tutelando gli interessi sia dei familiari coinvolti nella gestione dell'impresa, sia di quelli che partecipano alla stessa a solo titolo d'investimento di capitale.

E' questo il caso dell'istituzione del trust quale mezzo atto ad assicurare il controllo unitario su una società holding di famiglia, a tutela imparziale degli interessi sia dei familiari attivi, sia dei familiari passivi. In tal caso, ad esempio, il trustee è delegato a detenere le partecipazioni rappresentative della maggioranza del capitale sociale della holding familiare in qualità di socio effettivo, con i limiti imposti dall'atto costitutivo del trust e gestendo la società in base alle linee guida del disponente formulate nello statuto ed eventuale con-

fronto con l'organo consultivo istituito all'interno del trust.

Tali prerogative vanno ad associarsi alla recente normativa in campo tributario che prevede l'esenzione dall'imposta di successione e donazione del vincolo di destinazione, nei casi di trasferimento dell'azienda in trust, qualora questo sia strumentale alla finalità con spirito di liberalità del trasferimento ai discendenti o al coniuge e che questi ultimi si impegnino a proseguire l'esercizio dell'attività d'impresa o mantengano il controllo societario per un periodo non inferiore a cinque anni dalla data del trasferimento, e che l'impegno alla prosecuzione dell'attività di impresa o al mantenimento del controllo sia espressamente reso contestualmente alla presentazione della dichiarazione di successione o all'atto di donazione. In tutti gli altri casi, invece si presenta la necessità di versare l'imposta dovuta, eventualmente aumentata degli interessi e sanzioni. Tale disposizione normativa è stata formulata per favorire l'utiliz-



zo del trust quale strumento di passaggio generazionale attraverso il beneficio della leva fiscale.

Attraverso tale istituto l'imprenditore, quindi, riesce a soddisfare in pieno il bisogno di dare unicità alla titolarità delle partecipazioni, affidando la gestione dell'azienda al trustee ovvero ad un terzo da lui

individuato.

Al contempo è garantita la protezione del patrimonio aziendale da eventi negativi o creditori, usufruendo altresì delle agevolazioni fiscali al verificarsi di determinate condizioni.

www.consultique.com

Anatocismo: le imprese vincono sulle banche

E' necessario però affidarsi ad un professionista di provata esperienza

di Massimo Tosato

Per anatocismo s'intende la prassi bancaria in forza della quale gli interessi maturati sul saldo debitore, generalmente a cadenza trimestrale, vengono "capitalizzati" e producono a loro volta, allo scadere del trimestre successivo, interessi che vanno a capitalizzarsi sul saldo finale, e così via, in una spirale senza fine.

Le clausole contenute nei contratti bancari alludenti a tale "prassi" (c.d. clausole anatocistiche) sono state ritenute nulle ed improduttive di ogni effetto per violazione del disposto di cui agli artt. 1283 c.c., 2697 e 1282 c.c. dalla Corte di Cassazione, Sezione I, con la sentenza del 16 marzo 1999 n. 2374.

Decisione confermata e ribadita con la storica sentenza della Sezioni Unite della Suprema Corte del 4 novembre 2004 N° 21095.

Queste sentenze hanno decre-



MASSIMO TOSATO
consulente finanziario indipendente

tato la possibilità di effettuare la richiesta di rimborso degli interessi anatocistici illegittimamente percepiti dalle banche creando panico tra gli istituti bancari ed euforia tra gli utenti.

In molti si sono cimentati nell'avviare cause e richieste di danni alle banche, ma ben presto, per mancanza di adeguata professionalità nel valutare e perseguire l'obiettivo è calato il sipario.

In effetti la procedura per arrivare ad un risultato positivo prevede un'analisi certosina e una rigida prassi da seguire scrupolosamente che solo un

professionista affermato può assicurare.

Punto di partenza per la scelta della strategia da adottarsi è, necessariamente, la valutazione della documentazione a disposizione, nella fattispecie: tutti gli estratti conto scalari, dai più vecchi senza limite di tempo, e i contratti firmati nel corso degli anni.

Possono essere valutati anche i conti correnti chiusi da non oltre dieci anni.

Una corretta metodologia deve tener conto non solo dell'Anatocismo ma anche del calcolo di:

- Interessi ultralegali
- Commissioni di Massimo scoperto
- spese ingiustificate
- usura bancaria.

Occorre pertanto distinguere tra:

- conti accesi ante 7 luglio 1992 (Prima dell'entrata in vigore della legge 154 del 1992 c.d. di trasparenza bancaria)
- conti accesi post 7 luglio 1992 per la diversa prassi usata nel determinare il tasso d'interes-



MARCO LIERA (responsabile Plus24), CESARE ARMELLINI (presidente Consultique) E MASSIMO TOSATO
 Durante un recente convegno tenutosi nella sede di Confindustria Belluno

se debitore.

Le fasi individuate sono:

- 1) Analisi preventiva ("pre-perizia" per valutare l'opportunità di procedere)
- 2) Perizia
- 3) Ricerca di risoluzione per via bonaria
- 4) In alternativa, eventuale risoluzione attraverso procedimento legale

5) Recupero delle somme indebitamente versate.

Il calcolo dell'anatocismo è consigliato ad ogni impresa che abbia utilizzato affidamenti bancari nel corso degli anni e risulta particolarmente efficace in opposizione a decreti ingiuntivi, revoca affidamenti, usura bancaria, richieste di

fallimento.

Non ostacola il corretto funzionamento dell'azienda a patto di affidarsi ad un professionista di provata esperienza che sappia ben valutare il rapporto Azienda - Istituti di Credito.

m.tosato@ifa-treviso.it

Nata sotto il segno dell'indipendenza

Alessandra Collini fin da piccola sapeva che avrebbe seguito le orme del padre. Oggi ha 23 anni e sogna di aprire un suo studio

di Margherita Sperotti

Largo ai giovani! Considerato l'elevato numero di nuove adesioni al network Consultique degli ultimi mesi del 2009, abbiamo pensato di dedicare le nostre consuete interviste a due new entries che ci auguriamo siano di buon auspicio perchè alla consulenza indipendente inizino ad avvicinarsi anche i giovani.

La prima intervistata è Alessandra Collini, 23 anni, di Osimo, in provincia di Ancona. Alessandra, decisa ed intraprendente, è una studentessa al secondo anno di Economia bancaria, finanziaria ed assicurativa all'Università degli Studi di Macerata. Studentessa part-time perchè in realtà già da qualche anno lavora a fianco del padre, il partner Consultique Maurizio Collini, all'interno dello Studio Maco.

"Terminati gli studi superiori mi sono iscritta alla Facoltà di Moda a Rimini ma ho capito subito che quella non era la mia strada - racconta Alessandra. - Fin da piccola ero affascinata dal lavoro di mio padre: passavo ore



ALESSANDRA COLLINI
fee only financial planner

ad osservare quei numeri e quei grafici scorrere sul monitor del computer, sicura che un giorno sarei stata in grado di leggerli ed interpretarli".

E così è stato. Ci racconti l'iter formativo che hai seguito?

Attualmente sto seguendo il Master Consultique in fee-only financial planning e nel 2010 è mia intenzione seguire anche il Master Corporate, per la consulenza indipendente alle aziende appunto. In passato ho provato ad accedere all'Albo dei promotori finanziari ma al mero scopo di vedermi riconosciuti alcuni crediti formativi dall'Università.

Cosa ti ha spinto ad intraprendere la strada della consulenza indipendente?

La convinzione che ci voglia tanta passione per la materia per fare bene questo mestiere. Io credo di possedere questa dote: amo quello che faccio e sono curiosa verso le novità. E' necessaria comunque anche una buona dose di umiltà.

In quale area preferiresti specializzarti?

Nell'analisi tecnico-operativa dei mercati mobiliari e accompagnare la consulenza all'analisi. Quindi vorrei approfondire e specializzarmi nella pianificazione finanziaria e patrimoniale, asset allocation e mutui.

Domanda di rito: il tuo sogno nel cassetto?

Aprire un importante studio con mio padre. Attualmente lavoriamo in collaborazione con un altro ottimo professionista e quindi sono sicura che gli elementi "forti" non manchino.

www.studiomaco.it

“Torno in Puglia per aprire il mio studio”

Ha trascorso molti anni lontano da casa per acquisire competenze e ora Giovanni Fistetti è pronto a diventare fee-only

di Margherita Sperotti

Un percorso formativo di tutto rispetto a dispetto dell'età, quello di Giovanni Fistetti. 28 anni, neo-partner Consultique, è nato a Brindisi e dopo anni di lontananza dovuta agli studi oggi è tornato nella sua terra per intraprendere la professione.

Come hai conosciuto la consulenza finanziaria indipendente?

Fin dall'Università mi sono informato sulla stampa di settore. Adirittura ai tempi del recepimento della Mifid nel nostro Paese avevo scritto una lettera di indignazione a Plus24, poi pubblicata, perché ritenevo che fosse a rischio il corretto riconoscimento della professione.

Quale è stato il tuo percorso fino ad oggi?

Ho studiato Economia e Finanza e poi Finanza e risk management all'Università di Parma e, sempre lì, ho frequentato il Master in Corporate banking. Dopo uno stage di tre mesi in KPMG, dal novembre del 2006 al novembre



GIOVANNI FISTETTI
consulente finanziario indipendente

scorso ho lavorato in PricewaterhouseCoopers a Milano.

E un po' alla volta, hai maturato la scelta di diventare consulente indipendente...

Negli ultimi tempi, PricewaterhouseCoopers e l'Università di Parma, grazie anche al mio contributo in termini di contatti tra le due realtà, hanno dato vita all'Osservatorio sul Risparmio gestito e io ho colto l'occasione per tornare ad occuparmi del settore. Oggi sto facendo un dottorato di ricerca all'Università di Bologna, consorziata con quella di Parma, in Mercati e intermediari finanziari. Contemporaneamente

sto delineando la mia professione, frequentando sia il Master Corporate che quello in fee-only financial planning di Consultique. Ritengo di avere il bagaglio culturale necessario per intraprendere questa strada.

E' chiaro che la strada, almeno all'inizio, sarà in salita ma tu sembri già avere le idee chiare su come muoverti...

Innanzitutto sono finalmente tornato in Puglia, perché è lì che voglio aprire il mio studio e precisamente a Brindisi, città per ora sguarnita di consulenti finanziari indipendenti. Mi piacerebbe riuscire a coprire un po' tutta la zona del Salento, facendo consulenza sia ai privati che alle aziende, dove sto già avendo dei buoni feedback grazie alle mie competenze consolidate. Non solo: in Puglia ci sono una trentina di Comuni che hanno sottoscritto contratti derivati a rischio e io voglio assisterli. Il mio Studio aprirà all'interno della Cittadella della Ricerca, dove lavorano già numerosi professionisti.

giovanni.fistetti@gmail.com

Problematiche aperte per le PMI: accesso al credito, aggregazione e internazionalizzazione

di Alberto Villa

Il 2009 è appena trascorso, l'inizio del nuovo anno solitamente è un momento di consuntivi e di propositi per il futuro. Parlando con gli imprenditori con cui collaboro, gli argomenti maggiormente presenti si riassumono in: calo degli ordinativi per l'industria; problemi nel trovare liquidità dalle banche.

In riferimento al secondo punto le aziende si rivolgono agli Istituti di Credito come erano abituate a fare tempo addietro, non pensando che questo genere di approccio deve oggi essere modificato.

Gli Istituti di Credito hanno iniziato a utilizzare con maggiore rigore i criteri di Basilea 2, soprattutto per evitare problemi di sofferenze o incagli nelle proprie filiali o aree di competenza. Infatti, la vera nota dolente sono gli accantonamenti per le perdite sui crediti, che sono letteralmente raddoppiati negli ultimi 12 mesi. La crisi del credito è in massima parte dovuta al forte incremento di



ALBERTO VILLA
fee-only financial planner

prestiti ritenuti poco esigibili e probabilmente questo trend proseguirà per tutto il 2010.

La conseguenza è stata ovviamente una riduzione dei flussi a favore delle aziende e un maggior costo da sostenere per finanziarsi. In termini di costi non voglio entrare in diatribe concernenti alcune questioni aperte come la sostituzione delle "Commissioni massimo scoperto" con altre voci maggiormente gravose, considerate ormai un vero e proprio balzello ingiustificato!

Purtroppo, nonostante gli evidenti cambiamenti a cui andiamo incontro, le aziende con-

tinuano ad approcciarsi nella richiesta di finanziamenti in modo inadatto dovuto al fatto che non conoscono le procedure interne per le delibere.

Inoltre, il venir meno di un contatto diretto e duraturo degli imprenditori con i funzionari ma, soprattutto, una modifica nelle scelte economico/finanziarie delle filiali stesse, hanno mutato concretamente i risultati e la scarsa comunicazione tra le due categorie di soggetti non ha facilitato le cose.

Solitamente si nota anche un diverso lasso temporale tra il modo di agire delle aziende e delle banche: infatti i tempi di risposta alle richieste di finanziamento si sono notevolmente dilatati.

L'unica nota positiva è che alcuni Istituti di Credito maggiormente radicati nel territorio sono ancora in grado di dialogare con le aziende che conoscono, ma sta diventando un fenomeno sempre più raro.

In ordine al primo problema, invece, gli aspetti da prendere in considerazione sono essenzialmente di due tipi: l'inter-



nazionalizzazione e l'aggregazione. Temi piuttosto difficili da trattare in quanto, vivendo e lavorando in un'area geografica come la Brianza, mi rendo conto che gli stessi imprenditori fanno fatica a comprendere come mai in un sistema dove veniva premiata la concorrenza locale ora si richieda la coo-

perazione e la azione in senso opposto.

Per fortuna o per necessità alcuni hanno preso questa direzione, comprendendo che ormai in un mercato dove è possibile lavorare in Cina come in altri Paesi non è più possibile fermarsi ad un concetto estremamente locale.

Nella Finanziaria 2009 è stata prevista la possibilità di fruire di importanti incentivi fiscali per le operazioni di aggregazione aziendale, il cosiddetto "bonus aggregazioni". Lo spirito della norma è appunto quello di superare il vincolo dimensionale che penalizza la competitività delle imprese.

Entrambi i problemi in esame non prescindono però da un elemento in comune: la pianificazione. Un'osservazione importante deve essere avanzata: un aspetto di solito trala-

sciato riguarda le informazioni che i clienti dovrebbero trasferire agli Istituti. Operazioni particolari o cambiamenti all'interno delle aziende hanno sempre delle componenti finanziarie che si ripercuotono ovviamente sui bilanci, ma anche nei rapporti con le banche. Un preliminare esame di tali impatti è necessario, purtroppo raramente viene svolto in modo corretto.

Nel futuro la parte di gestione finanziaria dovrà essere svolta in modo organizzato. Nel predisporre un adeguato programma per beneficiare delle agevolazioni oppure per organizzare un diverso core-business è necessario prepararsi per tempo. Molto spesso all'idea di un nuovo modo di affrontare una crisi non corrisponde un'adeguata analisi, e soprattutto non si considera che la componente finanziaria deve essere anch'essa sottoposta a verifiche per evitare costi non in linea con le attese o con il mercato.

www.studiovillacfi.it

La consulenza finanziaria, istruzioni per l'uso

Cesare Armellini ne parla come relatore del meeting Efpa di Firenze

Cesare Armellini, nelle vesti di presidente di Nafop, è stato invitato come relatore alla tavola rotonda su "La consulenza finanziaria: istruzioni per l'uso" tenutasi durante il meeting EFPA

di Firenze. Armellini ha portato il suo contributo dal punto di vista della consulenza finanziaria indipendente, ovvero erogata in assenza di conflitto d'interesse. Il panel dei relatori ha compreso

anche rappresentanti di Anasf, CIFA (Ginevra), AFIZ (Repubblica Ceca), Assoreti e l'incontro è stato moderato dal prof. Carluccio, membro del comitato scientifico di EFPA Italia.



Nafop: un'assemblea all'insegna delle novità

Polizza RC, nuova campagna marketing 2010, presentazione del Gruppo Pianificazione e delle prime attività del Gruppo giuridico



ASSEMBLEA NAFOP

Il gruppo Pianificazione si presenta al meeting nazionale NAFOP

I consulenti finanziari indipendenti associati a Nafop si sono dati appuntamento prima di Natale a Verona per tirare le fila della situazione legislativa, ma non solo, della categoria. Dopo un breve aggiornamento sul probabile slittamento (confermato poi qualche giorno più tardi) della nascita dell'Albo, è stato quindi presentato l'accor-

do con il broker assicurativo e riassicurativo Marsh (che fornisce servizi di risk management, consulenza e intermediazione assicurativa a più di 30.000 professionisti e 6.000 aziende italiane appartenenti a tutti i comparti) per offrire una polizza di Responsabilità Civile Professionale dedicata ai Con-

sulenti Finanziari Indipendenti NAFOP a prezzi esclusivi. Il gruppo Marketing e quello Pianificazione hanno invece presentato la propria attività per il 2010, mentre il gruppo giuridico ha illustrato le Osservazioni prodotte dall'associazione in risposta alle consultazioni di Consob e CESR in materia di consulenza finanziaria.

Non perdere i seminari 2010 sulla consulenza finanziaria indipendente

NAPOLI
CATANIA
BRESCIA
BARI
PIACENZA
LECCO
TRIESTE
GENOVA
MILANO
BIELLA
ROMA
PARMA
BOLOGNA

22 febbraio
23 febbraio
3 marzo
4 marzo
12 marzo
18 marzo
25 marzo
31 marzo
15 aprile
20 aprile
28 aprile
4 maggio
5 maggio

Iscriviti compilando l'apposito
form su www.consultique.com

