

La Finanza

INDIPENDENTE

N. 13 ANNO III

L'INDIPENDENZA è la vera questione

L'importanza di fornire
una formazione finanziaria
al cliente

Consulente indipendente:
più psicologo
che gestore

SOMMARIO



La Finanza
INDIPENDENTE
IL MAGAZINE DELLA CONSULENZA FEE-ONLY

Periodico a cura della direzione
marketing di Consultique SIM Spa

Anno 3 numero 13

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
DALL'ASSOCIAZIONE	
Nafop e la prima Settimana dell'Investitore	4
SCENARI	
L'indipendenza è la vera questione	6
CONVEGNI	
Consultique e Confindustria insieme per gli imprenditori	10
IMPRESE	
Il rapporto pmi-sistema creditizio	11
PREVIDENZA	
Pianificare il futuro in pensione	14
PROFESSIONE	
Consulente indipendente: più psicologo che gestore	15
IL CONSULENTE	
L'importanza di fornire una formazione finanziaria	17
INIZIATIVE	
Campagna di marketing per i consulenti indipendenti	19



Cari lettori,

con grande soddisfazione il numero dei consulenti indipendenti operativi in Italia sta crescendo notevolmente negli ultimi mesi, spinto dalla crescente domanda da parte dei risparmiatori di un supporto nella gestione del patrimonio che non sia inquinato dal conflitto d'interesse, soprattutto a seguito della crisi che ha sconvolto lo scenario economico-finanziario mondiale.

Ai servizi del nostro network Consultique si appoggiano da tempo studi di professionisti che erogano consulenza finanziaria indipendente ma mai come oggi è stata così attiva la partecipazione ai nostri seminari e ai Master di formazione operativa, segno che l'interesse per questa professione è vivo.

Il 17 novembre inizierà il nostro Master Corporate, dedicato a quei professionisti (commercialisti, bancari, pfe, naturalmente, consulenti indipendenti) che vogliono supportare le aziende nelle decisioni finanziarie.

Il 9 dicembre, invece, partirà l'ultimo ciclo di Master per diventare consulente finanziario indipendente.

Certo che, anche a questi appuntamenti, la partecipazione sarà numerosa, vi lascio ora alla lettura del nostro numero autunnale de La Finanza Indipendente, dove troverete dei nuovi spunti sui vantaggi e le opportunità portate dalla consulenza indipendente sia agli addetti ai lavori che, e soprattutto, ai risparmiatori.

*Cesare Armellini
presidente Consultique*

Nafop e la prima edizione della Settimana dell'Investitore

Modena è stata la location del secondo meeting del 2009 dell'associazione di categoria che riunisce oltre 230 consulenti indipendenti italiani



MEETING DELL'ASSOCIAZIONE NAZIONALE DEI PROFESSIONISTI E DELLE SOCIETA' DI CONSULENZA INDIPENDENTE in questa pagina e nella seguente, alcuni momenti dell'incontro nella sede di Confindustria Modena

Si è tenuta dal 10 al 18 ottobre 2009 la prima edizione della Settimana dell'Investitore, evento nazionale organizzato da Nafop, l'associazione di categoria dei consulenti finanziari indipendenti, allo scopo di diffondere tra i risparmiatori italiani i messaggi chiave della consulenza erogata in assenza di conflitto d'interesse.

Il meeting degli associati Nafop che si è svolto a Modena è stata l'occasione per il gruppo marketing di presentare le iniziative create ad hoc per la Settimana dell'Investitore ma non

solo. Oltre al gruppo di lavoro è intervenuta anche la società di pr Ketchum di Milano, che si occupa della comunicazione di Nafop.

Durante la giornata si è parlato anche delle novità sull'Albo dei professionisti e delle società di consulenza finanziaria indipendente e delle prossime mosse dell'associazione a tutela della categoria. Il gruppo di lavoro giuridico Nafop ha poi presentato le proprie attività in programma e la documentazione già predisposta per supportare da un punto di vista normativo

il consulente finanziario indipendente nell'approccio con il cliente. Nel pomeriggio è stato lasciato spazio all'intervento sullo scudo fiscale a cura dello Studio Cordeiro Guerra & Associati e il meeting si è quindi concluso con la trattazione del tema: "Financial Planning: non un metodo, un approccio alla professione" e la presentazione del neonato gruppo di lavoro che nei prossimi mesi si occuperà di approfondire il tema. L'ultima assemblea Nafop del 2009 avrà luogo a Verona il 14 dicembre.



L'indipendenza è la vera questione

Secondo il fee only financial planner Tirabassi, lo è “molto più di tanti provvedimenti di regolamentazione dello stesso sistema bancario, destinati a mortificare gli onesti ed essere aggirati dai furbi”

di Paolo Tirabassi

Immaginate un mondo in cui le prescrizioni dei farmaci possano essere fatte soltanto dalle case farmaceutiche o dai loro distributori e dove si discuta se concedere, e a quali condizioni, questa possibilità anche ai medici. Immaginate di dover vendere una casa e di scoprire che la valutazione degli immobili è riservata ai costruttori o alle agenzie immobiliari e che il vostro architetto o geometra di fiducia è ancora in attesa della regolamentazione della propria professione. E immaginate che ci sia qualcuno che dice che è giusto così, che in fondo medici e architetti non darebbero niente di più e che, anzi, probabilmente sarebbero impreparati. Strano, vero?

Eppure un mondo così esiste, ed è il mondo della finanza, almeno per il risparmiatore. **Chi desidera avere una consulenza sui propri investimenti si deve rivolgere a soggetti portatori di interessi contrapposti al proprio.** Con i risultati che conosciamo. Mi è



PAOLO TIRABASSI
consulente finanziario indipendente

capitato non molto tempo fa di analizzare il portafoglio di un nuovo cliente: era costituito per l'ottanta per cento da una obbligazione - per di più di grado subordinato - emessa dall'istituto di credito di cui è cliente. Si noti che l'obbligazione gli è stata venduta in collocamento dopo lo scoppio della crisi “subprime”. Per di più l'obbligazione è scambiata esclusivamente su di un mercato regolamentato che è, come tutti ormai, una società privata, controllata dalla banca stessa. Infine il market maker per il titolo, ossia l'operatore incaricato di esporre almeno

un'offerta di acquisto ed una di vendita, vista la scarsa liquidità del titolo, ebbene, è una società controllata sempre dalla stessa banca. **Uno, due e tre conflitti di interesse**, confermati dal fatto che il cliente, per vendere almeno in parte il titolo, ha dovuto sottoscrivere tre separate clausole relative ai conflitti. Clausole certamente sottoscritte anche in fase di acquisto e altrettanto certamente non comprese. Caso raro?

L'emanazione delle direttive UE dette MiFID, per la verità, ha fatto spuntare una speranza. E' ben evidente infatti nelle considerazioni che le ispirano ed in tutto il loro testo la preoccupazione di far emergere e di regolamentare i conflitti di interesse tra banche e clienti in materia di investimenti. Nella convinzione del legislatore che questi conflitti siano potenzialmente dannosi per il risparmiatore.

La cosa è resa ancor più evidente dal fatto che il sistema MiFID sancisce il riconoscimento di una figura del tutto nuo-

va, il consulente indipendente. Essa è caratterizzata e definita proprio dall'assenza di interessi in contrasto con quello dell'investitore. Alla consulenza prestata dai soggetti in conflitto si affianca, a vantaggio del risparmiatore e della trasparenza dei mercati finanziari, la consulenza priva di conflitto. Una consulenza prestata nel quadro di un'attività che è esclusivamente professionale e che pertanto è remunerata a parcella.

Il problema però, almeno in Italia, nasce nel recepimento delle direttive. Un legislatore un poco distratto ha dapprima riservato la consulenza indipendente alle sole società di intermediazione immobiliare (una contraddizione in termini). Aprendo poi, come di dovere, alle persone fisiche ha dimenticato le Srl. Le associazioni degli interessati e l'intelligenza di alcuni parlamentari hanno rimediato anche a questo. **Però regolamenti attuativi e nomine per l'Albo, compiti della Consob e del potere esecutivo, ancora latitano. E**

il tempo passa...

Mentre passa il tempo, le banche, le reti di promozione finanziaria e le rispettive rappresentanze ed associazioni si confrontano con la novità. Con un atteggiamento ambivalente. Da un lato annunciano consulenze a parcella, che sarebbero però prestate dagli stessi intermediari in conflitto di interessi. Dall'altro, per bocca di molti autorevoli esponenti, fanno una campagna di comunicazione che tende a sminuire il valore dell'indipendenza.

Uno degli argomenti più gettonati è quello della "professionalità". Sarebbe questa la garanzia per il risparmiatore e, ovviamente, solo gli intermediari finanziari la possederebbero. E' già evidente che professionalità deriva da professione, non da intermediazione, e che l'ambito migliore per svilupparla è l'attività professionale. Se poi per professionalità intendiamo insegne famose, articolate organizzazioni di vendita e sofisticati software di risk management, sappiamo già quanto questi

hanno garantito i risparmiatori - e le banche stesse - nell'ultima crisi.

Viene allora in campo l'argomento dell'etica: l'importante è che l'operatore sia onesto. Meglio un bancario onesto che un consulente indipendente disonesto. Argomento antipatico, specie se si ipotizza l'onestà dalla propria parte e la disonestà da quella degli altri. Non dimentichiamo poi che il consulente indipendente ha obblighi di onestà solo verso il proprio cliente, il promotore finanziario e il private banker invece sono vincolati da obblighi verso l'intermediario.

Altro tema battuto è quello del valore degli adempimenti. La profilatura del cliente, la valutazione di adeguatezza, le firme in calce alle dichiarazioni di conflitto di interessi ecc., tutto questo sarebbe sufficiente a tutelare il risparmiatore. Che ciò possa essere utile è ovvio, sufficiente è un altro discorso. Tralasciando di spiegare che la normativa MiFID, per certi aspetti, tutela l'investitore meno della precedente,

rimane comunque che sommare ad essa la valutazione di un esperto privo di conflitti è meglio anzi che peggio.

Poiché anche quest'ultima considerazione è di fatto evidente, si stigmatizza la consulenza indipendente per la parcella che comporta. Per la verità gli accenni sono spesso assai vaghi, del genere "vedremo poi che parcelle faranno". **Ora, per sapere che parcelle fanno, basta chiedere. Non è un mistero, non è una vergogna, è la giusta e trasparente remunerazione di un'attività seria. Mentre è certamente più difficile, per il risparmiatore, scoprire la parcella occulta nascosta dentro tanti prodotti, tra commissioni, costi di movimentazione interni, costi amministrativi ecc. ecc.**

Insomma, quello che si vuole dire qui è che la vera questione è proprio l'indipendenza. E' la vera novità, che tanto può fare bene ai risparmiatori ed ai mercati finanziari. Molto più di tanti provvedimenti di regolamentazione o repressione

dello stesso sistema bancario, destinati a mortificare gli onesti ed essere aggirati dai furbi. Tutte le professioni, del resto, hanno una disciplina per rimuovere i conflitti di interesse, a dimostrazione che essi confliggono con la consulenza e sono dannosi per il pubblico anche al di là della volontà dei singoli. L'esercizio della professione di Dottore Commercialista è incompatibile, tra l'altro, con l'esercizio del commercio in nome proprio o in nome altrui, con la qualità di mediatore, di agente di cambio, ecc. L'iscrizione all'Albo è vietata in genere ai pubblici impiegati. Lo stesso possiamo dire della professione di Avvocato, incompatibile, tra l'altro, con l'esercizio della professione di notaio, con l'esercizio del commercio in nome proprio o in nome altrui, con la qualità di direttore di banca, di mediatore, con qualunque impiego o ufficio retribuito con stipendio sul bilancio dello Stato, delle Province, dei Comuni, del Senato, della Camera, ecc. Riguardo all'Architetto le norme

di etica professionale dettano, qualora eserciti la libera professione, che non può essere direttamente o indirettamente interessato nelle imprese costruttrici fornitrici dell'opera progettata o diretta per conto del Committente, né percepire compenso alcuno da terzi interessati, qualunque sia la causa. Lo stesso vale qualora eserciti anche attività di carattere promozionale legata alle operazioni immobiliari. E potremmo continuare ad elencare.

L'affermarsi della professione della consulenza finanziaria indipendente corrisponde evidentemente agli interessi generali ed al profilo di un paese moderno. **Non giova a nessuno riservare, di diritto o di fatto, la consulenza finanziaria a soggetti in conflitto.**

MASTER CORPORATE CONSULTIQUE

Tutto il know how per supportare le aziende
nelle decisioni finanziarie

Verona 17-18-19-26-27 novembre

ACQUISISCI LE COMPETENZE SU:

Valutazione degli equilibri economici, finanziari e patrimoniali dell'azienda.

Ottimizzazione delle condizioni applicate dagli istituti di credito, supporto nella risoluzione del contenzioso sul conto corrente e nella determinazione degli interessi anatocistici, ultralegali e usurari.

Analisi e consulenza su liquidità e investimenti finanziari dell'impresa.

Supporto e assistenza nella risoluzione di problematiche connesse alla sottoscrizione di prodotti strutturati derivati, con un focus sugli enti locali.

IL MASTER CORPORATE CONSULTIQUE

- è l'unico Master in Italia sulla consulenza finanziaria fee-only alle aziende
- è dedicato a consulenti finanziari indipendenti, commercialisti, promotori finanziari, bancari
- 40 ore di full-immersion operativa



Consultique SIM spa - www.consultique.com - info@consultique.com - Tel. +39 045.8012298

Consultique e Confindustria insieme per gli imprenditori

Gli Industriali Bellunesi hanno ospitato i vertici Consultique in una serata dal tema: “Le opportunità del mercato finanziario attuale per l’impresa e per l’imprenditore”. Moderatore, il responsabile di Plus24, Marco Liera

di Margherita Sperotti

Consultique e Confindustria Belluno hanno organizzato un convegno per gli imprenditori dal tema “Le opportunità del mercato finanziario attuale per l’impresa e per l’imprenditore”, che si è tenuto nella sede degli industriali nelle scorse settimane. L’incontro è stato moderato dal giornalista Marco Liera, responsabile di Plus 24, inserto finanziario de Il Sole 24 Ore, ed ha toccato temi quali l’anatocismo, il patrimonio dell’imprenditore e i rischi che lo possono intaccare, la liquidità e il supporto di un Ufficio Studi indipendente nella gestione finanziaria della propria azienda.



Il rapporto pmi-sistema creditizio

L'avviso comune Abi-Governo: funziona? Ne parla il consulente finanziario indipendente Gaetano Aquila dello Studio IFA Brescia

di Gaetano Aquila

Sono ben note a tutti le difficoltà finanziarie che la crisi degli ultimi 2 anni ha provocato nella maggior parte delle aziende italiane e le complicazioni che le stesse stanno affrontando, proprio nel momento del bisogno, e che probabilmente continueranno ad affrontare anche in futuro, nel relazionarsi in modo sereno ed efficace con il sistema bancario.

Ma cosa è successo?

Quello che certamente molti non hanno ancora voluto comprendere pienamente è che le banche hanno cominciato ad operare in modo sempre più correlato alle regole imposte da Basilea 2 per la valutazione e la concessione del credito (normativa sulla quale da tempo tutti erano informati, ma che era stata applicata compiutamente solo da pochi Istituti). Fatalmente, questo si è rivelato il momento peggiore per iniziare a stringere i flussi di liquidità diretti alle imprese, ma quel che è probabile è



GAETANO AQUILA
consulente finanziario indipendente

che difficilmente si potrà tornare indietro, nonostante la revisione degli accordi di Basilea sia costantemente invocato dalle imprese.

La maggior parte delle aziende italiane non si sono ancora adeguate al nuovo modus operandi ed, inoltre, subiscono spesso passivamente tutto quello che il sistema creditizio tenta di imporre.

Quasi sempre le richieste per ottenere ristrutturazioni del credito, finanziamenti di qualsiasi genere, riduzione delle condizioni e/o delle commissioni applicate sono presentate dalle aziende al sistema

bancario in modo informale, cioè attraverso un approccio bonario e confidenziale, chiedendo l'aiuto ed il supporto allo stesso Responsabile della filiale dell'Istituto di riferimento. Ma, come è possibile agevolmente constatare, questo modo di operare non porta più ad esiti positivi. Il quadro sistemico di carattere decisionale e valutativo è ora molto cambiato.

In parte vi è stata l'incidenza delle scelte strategiche degli Istituti di Credito che hanno negli ultimi anni deciso di centralizzare sempre di più le delibere, lasciando limitatissima autonomia ai Direttori di Filiale, il cui ruolo è stato decisamente ridotto in termini di capacità decisionale. Questo ha fatto così decadere il forte rapporto fiduciario personale che si instaurava con l'impresa, le cui vicende erano ben note al Responsabile presente sul territorio e su cui si è da sempre basata la fidelizzazione della clientela all'Istituto di Credito. Inoltre, come si è già detto, le nuove valutazio-

ni delle aziende sono sempre più basate, prevalentemente, sui dati numerici di bilancio e sugli indicatori “andamentali” attraverso i quali sono assunte, in modo spesso freddo ed automatizzato, dalle sedi direzionali delle banche, le decisioni in merito all’accettazione o meno delle richieste avanzate dalle aziende.

In pratica, le richieste di erogazione di finanziamenti, in mancanza di precisi requisiti, non vengono quasi più prese in considerazione se non accompagnate da sempre maggiori garanzie collaterali, anche personali.

Un elemento oggi più che mai fondamentale per la concessione del credito è sicuramente il fatto che l’impresa deve riuscire, e questo è assolutamente corretto, a dimostrare all’Istituto di Credito la capacità di conseguire la “continuità aziendale” ossia la concreta possibilità di continuare ad esistere nel tempo.

Bisogna sempre ricordarsi che gli Istituti di Credito sono società private che hanno lo

scopo, come qualsiasi altra società, di produrre utili per i propri azionisti, e che la loro regola aurea (visto che commercializzano il “denaro”) è quella di dover valutare molto bene il rischio del debitore (merito creditizio) ed applicare il prezzo per tale rischio assunto (ossia il tasso d’interesse + spese e commissioni). Le imprese, invece dal canto loro, per ottenere il miglior trattamento possibile dovranno produrre tutta la documentazione necessaria con l’indicazione di alcuni importanti elementi: la finalità con cui si utilizza il credito, le garanzie reali o fidejussorie che saranno rilasciate ma, soprattutto, dimostrare i reali flussi finanziari che si renderanno disponibili per far fronte agli impegni finanziari richiesti. Occorre riflettere brevemente anche sulla circostanza che oggi le banche non sono più molto interessate al loro core-business storico (la negoziazione del denaro) - visto che ormai la forbice tra i tassi attivi e quelli passivi è

assai esigua - in quanto i loro guadagni derivano principalmente dalle commissioni applicate sui prodotti finanziari commercializzati tra cui i principali sono: obbligazioni strutturate, gestioni patrimoniali, fondi, polizze index ed anche contratti derivati.

Per agevolare le PMI italiane, in questo difficile quadro economico, il governo ha siglato con l’ABI (Associazione Bancaria Italiana) un “avviso comune” che fornisce la possibilità di usufruire di alcune temporanee misure straordinarie suddivise in 3 punti cardine:

o possibilità di sospendere per 12 mesi il pagamento della quota capitale delle rate di mutuo in essere;

o possibilità di sospendere per 12 mesi ovvero per 6 mesi il pagamento della quota capitale implicita nei canoni di leasing;

o possibilità di allungamento a 270 giorni delle scadenze del credito a breve termine per sostenere le esigenze di

cassa, con riferimento alle operazioni di anticipazione su crediti certi ed esigibili.

Tutto ciò non significa che si sia in presenza di un diritto acquisibile automaticamente da tutte le PMI, ma le richieste presentate devono essere predisposte secondo corrette formalità informative e corredate della necessaria documentazione per poter contare su maggiori possibilità di successo. Secondo un recente monitoraggio effettuato dalla Confindustria di Brescia (una delle più importanti a livello nazionale visto il numeroso tessuto imprenditoriale esistente) su un campione di 120 PMI associate, composto per il 58% da piccole, 30% da medie ed il rimanente 12% da grandi imprese, alla domanda se fosse cambiata la situazione nei rapporti con le banche negli ultimi 3 mesi, le imprese hanno risposto, per il 60%, che nulla era cambiato, mentre per il 38% del campione la situazione sarebbe addirittura peggiorata.

Da queste risposte si evince la forte difficoltà di dialogo esistente tra imprese e sistema bancario nonostante le misure emanate. Infatti, i tempi di risposta da parte degli Istituti di Credito alle richieste di finanziamento si sono dilatate mediamente a 3-4 mesi e l'accettazione di progetti di ristrutturazione del debito e/o l'utilizzo delle agevolazioni previste nel predetto "avviso comune" sono ancora spesso disattese.

Purtroppo, si assiste ancora ad un continuo aumento degli spread applicati, all'introduzione di nuove commissioni CDF (commissione disponibilità fido) - in sostituzione delle vecchie (abrogate per legge) CMS (commissioni di massimo scoperto)- che risultano ancora più penalizzanti delle precedenti.

Una delle proposte, avanzate anche da Confindustria, per agevolare il sostegno finanziario alle imprese è quella di sospendere temporaneamente per 18 mesi l'applicazione delle norme di Basilea 2.

Per il momento, l'unico modo per aumentare le probabilità di successo ed ottenere dei risultati per le aziende è di tenere ben presente il forte cambiamento avvenuto nel sistema creditizio nazionale e di cominciare a conoscere meglio i meccanismi che lo regolano, riuscendo così a parlare un nuovo "linguaggio".

In questo difficoltoso cambiamento l'imprenditore potrebbe anche avvalersi in out-sourcing della consulenza di un I.F.A. specializzato in Corporate Finance che lo affianchi per la valutazione delle soluzioni possibili e la predisposizione dei report per l'evasione delle richieste da presentare presso gli Istituti di Credito di riferimento. Verificare periodicamente e mantenere i corretti equilibri finanziari, economici e patrimoniali (pratica a cui le PMI italiane sono storicamente poco abituate) rappresentano ora i "cardini" per un'impresa che voglia oggi superare la crisi e prosperare nel tempo.

www.ifabrescia.it

Pianificare il futuro in pensione

Una scelta obbligata per ogni lavoratore, unico responsabile di un elemento così importante per il proprio futuro. Parola di Michele Colosio

di Michele Colosio

Apartire dalla Riforma Amato del 1992 (attraverso il D. Lgs. 503/92) si sono susseguiti negli anni degli interventi di riforma generale del sistema pensionistico che hanno avuto l'effetto di modificare le condizioni di accesso alla pensione. Innanzitutto si è stabilito un progressivo aumento dell'età pensionabile e, con la riforma Dini del 1995 (Legge 335/95), è stato sancito il passaggio epocale dal sistema retributivo a quello contributivo. L'ultima riforma, entrata in vigore il 1° gennaio 2008 con il Protocollo Welfare (legge n.247 del 24/12/2007), pur mitigando gli effetti dello "scalone" della Riforma Maroni, va comunque nella direzione dell'aumento dell'età pensionabile.

Queste modifiche, che con tutta probabilità non saranno le ultime, si sono rese necessarie per l'effetto combinato di due fattori: da un lato l'incremento della speranza di vita della popolazione italiana ha generato il progressivo aumento della spesa pensionistica, dall'altro la dimi-



MICHELE COLOSIO
fee only financial planner

nuzione del tasso di natalità ha messo a rischio la tenuta di un sistema cosiddetto a ripartizione, basato cioè sull'erogazione di pensioni agli aventi diritto pagate con i contributi dei lavoratori in attività.

Gli effetti principali delle riforme sono stati l'aumento dell'età pensionabile e della vita lavorativa e la diminuzione delle pensioni attese, in particolare per quanto riguarda i giovani che hanno iniziato a lavorare dal 01 gennaio 1996 (i cosiddetti contributivi puri) per i quali l'importo della pensione sarà calcolato sul montante generato dai contributi effettivamente versati.

Le riforme hanno inteso incentivare le forme di previdenza complementare con l'obiettivo dichiarato di spingere il lavoratore ad accantonare una parte del proprio reddito in strumenti che possano costituire un'integrazione della rendita garantita dalla pensione pubblica. In quest'ottica vanno considerate le agevolazioni fiscali, che permettono la detrazione (fino a 5.164,57 euro annui) dei versamenti ai fondi pensione e la riforma del tfr, che prevede la possibilità per i dipendenti di destinare la quota di trf maturando alla previdenza integrativa. Il consiglio per tutti i lavoratori, dipendenti e non, è quello di verificare il trattamento atteso di previdenza pubblica, valutare l'eventuale deficit di risorse rispetto al tenore di vita desiderato in pensione e considerare l'opportunità di colmare il gap attraverso un accantonamento in strumenti efficienti e consoni alla propria propensione al rischio, facendo particolare attenzione ai costi dei prodotti.

www.ifaconsulenza.it

Il ruolo del consulente indipendente: più psicologo che gestore

Da anni abituato a sentirsi approcciare in termini di rendimenti degli investimenti senza alcun riferimento al loro livello di rischio, il risparmiatore spesso perde di vista i propri obiettivi

di Gianni Lupotto

Da 7 anni il settimanale Plus24 del Sole 24 Ore indice una gara fra gestori della durata di 50 settimane. I gestori in gara sono 10 ogni anno, vengono accoppiati casualmente e devono tentare di superarsi l'un l'altro attraverso la scelta e la movimentazione ogni cinque settimane di un portafoglio di cinque titoli azionari scelti liberamente all'interno delle azioni appartenenti all'indice Euro Stoxx 600.

Il settimanale mette a confronto i gestori non solo fra di loro ma anche con portafogli costruiti in modo assolutamente passivo con regole predefinite, in particolare con i seguenti due indici costruiti da Plus24:

- Portafoglio Euro Runners: vengono scelti a inizio gara i 5 titoli con rapporto capitalizzazione/fatturato inferiore a 1,5 e con la migliore performance negli ultimi 12 mesi.
- Portafoglio Montecarlo: vengono sorteggiati a caso 5 titoli



GIANNI LUPOTTO
consulente finanziario indipendente

appartenenti all'indice. Abbiamo quindi dati storici su ben 70 tentativi di battere questi portafogli, succedutisi nel corso di 7 anni in cui le condizioni di mercato sono state le più varie: ci sono stati anni fortemente positivi, anni fortemente negativi e momenti di lateralità. Sembra quindi interessante fare un'analisi dei risultati dal 2002 ad oggi per poi far seguire qualche commento.

Si vede che solo 20 gestori su 70 (pari al 28,57%) sono riusciti a battere il portafoglio Euro Runners e solo in 37 casi su 70

(pari al 52,86%) i portafogli dei gestori hanno battuto la selezione casuale data dal Portafoglio Montecarlo.

Da questi dati si possono trarre diverse deduzioni. La prima è che, per lo meno nel mondo occidentale ed in particolare nel mercato azionario europeo, è praticamente impossibile perfino per un gestore preparato ottenere risultati persistenti al di sopra del tasso di casualità pura. In 33 casi su 70 i gestori professionisti hanno fatto peggio di un risparmiatore che avesse estratto 5 titoli a caso. E va notato che in questi risultati sono stati elaborati senza costi di transazione e di gestione. Se questi costi venissero aggiunti probabilmente oltre il 50% dei gestori avrebbe avuto una performance peggiore del puro caso.

La seconda è che, a parte la gara 2008/09, nei precedenti 6 anni la semplice strategia passiva Euro Runners ha sempre battuto la maggioranza dei gestori (o ha al massimo pareggiato).

Risulta quindi illusorio pensare di battere sistematicamente il mercato, soprattutto quando prendiamo in considerazione le classi di investimento a rendimento incerto come quelle azionarie.

Il lavoro che il Consulente Finanziario Indipendente deve svolgere è molto diverso. Egli deve anzitutto aiutare il cliente a comprendere i propri obiettivi, a classificarli secondo un ordine di priorità e a determinare in maniera realistica il rendimento necessario al raggiungimento degli stessi.

Per quanto riguarda gli obiettivi a priorità massima, il cui mancato raggiungimento può mettere a repentaglio la qualità stessa della vita del risparmiatore, il Consulente si rivolgerà prevalentemente alle classi di investimento a rendimento certo, dove è determinabile con una buona precisione il rendimento a scadenza e

quindi è elevata la probabilità di raggiungimento dell'obiettivo concordato con il cliente perché più bassa è la volatilità. Inoltre, adottando in prevalenza strumenti a rendimento predefinito, potrà di tanto in tanto se si presentano le condizioni di mercato effettuare switch fra strumenti e riposizionamenti che potranno migliorare il rendimento senza introdurre rischi ulteriori.

Molti obiettivi dei clienti sono raggiungibili mantenendo i rischi sotto controllo: ecco perché l'attività del Financial

Planner è in gran parte un lavoro psicologico di affiancamento del cliente per fargli capire che controllando il rischio non solo non sta perdendo occasioni ma sta semplicemente raggiungendo più facilmente i suoi obiettivi.

Il confronto a sette anni
La comparazione tra gli sfidanti di Caccia al toro

	2002/03	2003/04	2004/05	2005/06	2006/07	2007/08	2008/09	Media
Gestori sopra l'Ftse Mib*	30	70	90	70	100	70	80	72,86
Gestori sopra l'indice Euro Stoxx	70	70	80	40	50	40	80	61,43
Le volte in cui Italian Runners ha battuto l'Ftse Mib*	100	60	60	100	100	40	80	77,13
Le volte in cui l'Euro Runners ha battuto l'Euro Stoxx	100	80	100	100	100	0	20	71,42
Gestori sopra il portafoglio Montecarlo	50	60	70	40	70	50	30	52,86
Gestori con rendimento finale positivo	20	100	100	100	100	0	90	72,86
Gestori che hanno battuto il portafoglio Euro Runners	0	20	30	10	0	50	90	28,57

*Per le prime tre edizioni è stata utilizzata l'indice Mib30, per le successive tre l'indice l'S&P/Mib

L'importanza di fornire una formazione finanziaria al cliente

di Ida Pagnottella

Nella mia attività di consulente indipendente fee-only, ho scoperto che uno dei servizi di più alto valore aggiunto ai clienti è la formazione finanziaria fornita ad ognuno di loro. È vero che i miei clienti hanno capito la differenza tra la consulenza e la vendita, capiscono bene il valore della consulenza. Però molti fanno fatica a comprendere il senso della pianificazione, a definire il loro orizzonte temporale e la propensione al rischio, hanno scarsa conoscenza dei prodotti finanziari e difficilmente capiscono perché alcuni strumenti vengono da me definiti rischiosi quando a loro non sembra così (penso ai prodotti strutturati). Pertanto negli anni gli incontri personali con i clienti non sono stati organizzati soltanto per vedere i risultati o per fornire consigli già pronti. Invece ho finito per dedicare molto tempo alla loro formazione. Solo per fare alcuni esempi, ho insegnato loro come usare strumenti di copertura sul rischio di cambio (utile per investimenti in



IDA PAGNOTTELLA
fee only financial planner

azioni quotati in valuta estera). Ho spiegato loro come valutare lo spread denaro lettera quando comprano obbligazioni e azioni in banca, in modo da poter giudicare da soli se e quando inserire limiti di prezzo nelle compravendite. Ho insegnato loro cosa sono i CDS, come operare sui mercati azionari americani... Oltre a questa formazione "personalizzata" per i singoli clienti, ho iniziato ad inviare brevi commenti sui mercati ogni settimana a tutti i clienti dove spiego come funzionano alcuni strumenti che penso di consigliare nel prossimo futuro. Questo permette al cliente di capire e "assorbire"

lentamente le notizie e le novità, in modo che ottimi strumenti finanziari a lui sconosciuti fino a quel momento possano essere capiti, valutati, e diventare adeguati. Si potrebbe pensare che più i clienti diventano preparati, più diventano autonomi, e più si rischia di perdere il cliente che non ha più bisogno della consulenza. Invece la mia esperienza ha dimostrato esattamente il contrario. Più i clienti sono preparati e autonomi, più diventano fidelizzati. Credo che sia proprio la maggior consapevolezza che spinge ad apprezzare di più il valore della nostra consulenza. Inoltre, ho riscontrato che più sono preparati i clienti, più sono sereni e tendono a non modificare rapidamente la loro propensione al rischio in funzione dall'andamento dei mercati. Questo permette al cliente alla fine di condividere davvero le soluzioni proposte dal consulente, e in media permette al cliente di ottenere rendimenti più elevati proprio perché non è più l'emozionalità a dettare le scelte ma la consapevolezza.

www.cfiadvisors.it

Il 9 dicembre inizia il Master operativo Consultique



Iscriviti oggi al Master e
blocca il prezzo.
Potrai iniziare
a frequentare i moduli
quando preferirai
e ripeterli nel tempo.

Per informazioni:
Consultique SIM spa
tel. 045 8012298
info@consultique.com
www.consultique.com

Campagna di marketing per i consulenti indipendenti

Publicità sulla principale testata di settore, un sito internet dedicato, un Blog: il tutto per diffondere la cultura alla consulenza indipendente



CAMPAGNA DI MARKETING
Tre delle uscite pubblicitarie sulla stampa nazionale

Centoquaranta consulenti finanziari indipendenti associati a Nafop hanno aderito alla campagna pubblicitaria indetta dal Gruppo Marketing dell'Associazione. L'iniziativa è nata per pubblicizzare la prima edizione della Settimana dell'Investitore mediante l'acquisto di sette uscite pubblicitarie (da agosto a ottobre) su Plus24 (settimanale

finanziario de Il Sole 24 Ore), la creazione di un sito internet dedicato (www.settimanadelinvestitore.it) e la nascita del Blog di Nafop - una bussola per il risparmiatore navigante (nafop.wordpress.org). L'evento della Settimana dell'Investitore

ha permesso di diffondere tra il pubblico dei risparmiatori la cultura alla consulenza finanziaria indipendente. Centinaia di investitori, infatti, hanno potuto beneficiare di una prima consulenza gratuita in uno degli Studi aderenti all'iniziativa. Considerato il suo successo, l'evento si candida a diventare un appuntamento annuale.

Non perdere gli ultimi seminari 2009 sulla consulenza finanziaria indipendente

VIAREGGIO
RIMINI
FERRARA
PAVIA

17 novembre
25 novembre
26 novembre
1 dicembre

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

