

La Finanza

INDIPENDENTE

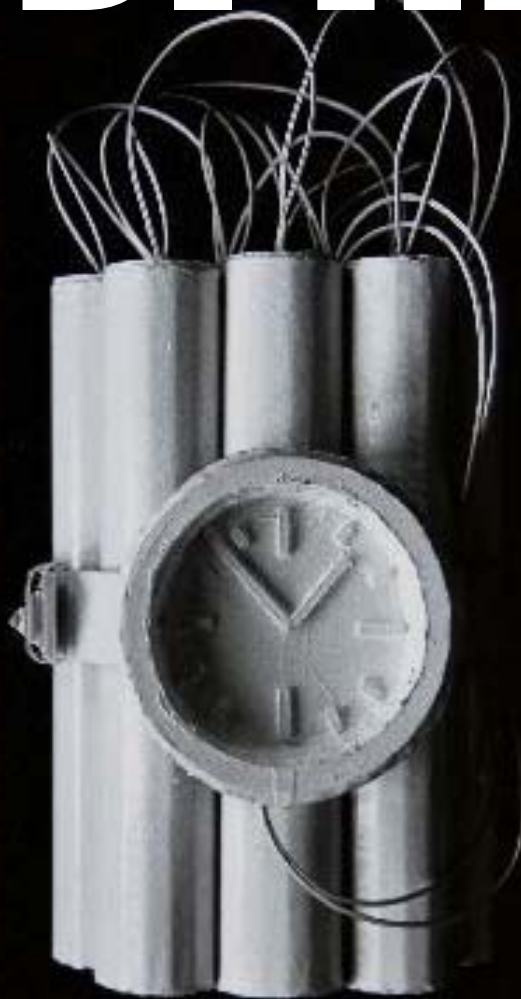
IL MAGAZINE DELLA CONSULENZA FEE-ONLY

N. 9 ANNO II - NOVEMBRE 2008

LIBRI
vivere di rendita:
perchè no?

ENTI LOCALI
fare consulenza
nell'ufficio mutui

FONDI HEDGE



UNA BOMBA AD OROLOGERIA



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 9

Novembre 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

Fondi Hedge: prossima bomba ad orologeria 4

ENTI LOCALI

Consulenza indipendente all'ufficio mutui 6

NOVITÀ

Consultique migliora la comunicazione 8

COMUNICAZIONE

L'Antitrust archivia il fascicolo 9

LIBRI

Vivere di rendita: perchè no? 10

CONVEGNI

Un incontro riservato ai risparmiatori 12

APPUNTAMENTI

La consulenza fee-only protagonista in Brianza 14

EVENTI

Giunto a termine il ciclo di seminari 2008 16

L'INTERVENTO

Intervista al consulente fee-only 19



FONDI HEDGE: PROSSIMA BOMBA AD OROLOGERIA

Dopo la crisi , di cui i fondi speculativi sono i principali attori, ne rimarranno in piedi pochi, buoni ma sempre più costosi

di **GIOVANNI PEDONE**
ANALISTA FINANZIARIO CONSULTIQUE

Gli Hedge Funds sono detti anche fondi speculativi. Più precisamente sono strumenti di investimento alternativi a rischio coperto, quindi fondi in cui si usino strategie diverse dall'acquisto di obbligazioni, azioni e titoli di credito. Gli hedge funds nascono con l'obiettivo di gestire un patrimonio eliminando in gran parte il rischio di mercato, non per niente la parola stessa "hedge" significa protezione. Per garantire tale copertura gli hedge funds puntano ad ottenere risultati positivi indipendentemente dagli andamenti dei mercati finanziari. L'attuale crisi finanziaria sta penetrando ovunque, malgrado le banche centrali abbiano assecondato i mercati oltre ogni aspettativa gettandovi un ammontare di denaro strabiliante. Le violente oscillazioni attuali degli indici derivano dal fatto che questa volta la crisi ha i suoi terminali nel reddito delle famiglie americane indebitate che, non potendo più rifinanziarsi, perdono le case attraverso i pignoramenti o sono costrette a venderle. La svalutazione dei valori «collaterali» porta a conseguenti perdite nel settore dei subprime (ma anche Alt-A e Prime), attivi che perdono valore giorno dopo giorno. Il punto è che nessuno conosce la



GIOVANNI PEDONE

composizione dei famigerati strumenti di investimento, entità complesse originate dalle banche e formate da pezzi di carta con denominazioni ambigue. Gran parte dei prezzi attuali di CDO (Collateral Debt Obligations) ha poca pretesa sul mercato in relazione alla profonda correzione del comparto immobiliare e quindi in base alle attese di rendimento degli stessi. Una volta che questi CDO vanno sul mercato, non incontrano delle controparti inten-

zionate a comprare e quindi si crea una voragine in termini di correzione del prezzo che pesa sul bilancio del fondo, considerato anche il livello di leva utilizzato. L'attuale crisi di liquidità è stata fatale per tanti hedge fund costretti a chiudere. Prendiamo ad esempio le cosiddette mortgage backed securities (MBS) vale a dire titoli cartolarizzati con sottostante mutui ipotecari. Il bene collaterale è la casa il cui valore cala all'aumentare delle abitazioni riappro-

priate dalle banche/società finanziarie o direttamente vendute da chi cerca di uscire dal debito. I titoli legati ai mutui ipotecari venivano emessi ipotizzando la loro detenzione fino a maturazione compiuta. Cosa che effettivamente accadeva. Dato che in questa classe non esistono titoli uguali, il mercato manca di omogeneità e quindi di transazioni continue. La SEC permette di stimare tali titoli su una base virtuale. Ma ciò vale in condizioni normali, non quando ci sono molte case da gettare sul mercato. Da qui si può partire per cercare di capire quanto può valere oggi un MBS.

La stampa specializzata si sta focalizzando sempre di più sugli hedge funds come attori principali in questa disfatta finanziaria. Il loro ruolo è stato di trasformare il debito in profitto: una famiglia

ottiene un mutuo per comprare una casa, la banca trasforma detto mutuo in un CDO che la banca stessa vende (con profitto) ad un hedge fund che a sua volta si indebitava presso la stessa banca per moltiplicare le operazioni a leva. E' ovvio che quando il valore del «bene collaterale» crolla rispetto a quello della «carta», la sequenza si spezza e gli hedge funds vanno in crisi. Questo può essere il motivo per il quale assisteremo ad una vera e propria ecatombe di fondi hedge con strategie focalizzate nel trading sul credito.

La tabella sintetizza le performance dall'inizio dell'anno da parte delle principali strategie hedge e la performance di ottobre che, per alcune strategie come quella di arbitraggio su reddito fisso, saranno storicamente ricordate in negativo. Ottobre infatti è stato un

mese di tempesta perfetta per le strategie relative value (convertible e fixed income) per due motivi fondamentali. Convertible arbitrage ha sofferto per l'impossibilità dei gestori di coprire la posizione lunga sul bond convertibile vendendo allo scoperto l'azione sottostante: questo ha creato impossibilità di arbitraggio.

La seconda invece soffre per la ridottissima leva applicata ai rendimenti e al fatto che si trovano nelle condizioni di dover ancora fare trading su MBS perfettamente illiquidi (i managers di questa strategia sono ancora pieni zeppi di questo asset).

Secondo mie stime, dopo questa crisi rimarranno in campo pochi ma buoni gestori e, di conseguenza, si faranno pagare sempre di più.

Index	October 2008	YtD
Credit Suisse/Tremont Hedge Index	-5,3%	-9,9%
Convertible Arbitrage	-10,7%	-19,5%
Dedicated Short Bias	8,8%	3,4%
Emerging Markets	-15,4%	-18,1%
Equity Market Neutral	-1,0%	1,7%
Event Driven	-3,0%	-9,3%
Fixed Income Arbitrage	-17,8%	-11,6%
Global Macro	-4,6%	-2,1%
Long/Short Equity	-7,2%	-13,3%
Managed Futures	5,3%	6,7%
Multi-Strategy	-8,1%	-12,6%

Fonte: Credit Suisse/Tremont Hedge

CONSULENZA INDIPEDENTE ALL'UFFICIO MUTUI

Il fee-only financial planner Ortica scelto dalla Provincia di Venezia come consulente sui finanziamenti immobiliari

di MARGHERITA SPEROTTI

È la prima volta che accade in Italia e il protagonista di questa esperienza è Marco Ortica, fee only financial planner, titolare dello Studio Marco Ortica Investments di Treviso e partner Consultique.

La Provincia di Venezia lo ha scelto, dopo aver pubblicato un bando al quale hanno partecipato alcuni soggetti che dovevano rispettare i requisiti richiesti (in primis l'effettiva indipendenza, che per Ortica è stata garantita dall'essere NAFOP member, le competenze e professionalità derivanti dal curriculum professionale presentato e dall'offerta economica), in qualità di consulente dell'Ufficio Mutui.

Incarico di grande responsabilità, come ci spiega Ortica.

“L'obiettivo è quello di offrire ai cittadini un supporto concreto sulla metodologia di approccio per la richiesta di un mutuo, chiarendo tutti gli aspetti finanziari e legali che governano contratti di questo genere prescindendo, evidentemente, dalle modalità commerciali che le Banche “riservano” ai loro Clienti. Una sorta di info-formazione agli utenti per meglio destreggiarsi su questo argomento che, sappiamo, nasconde delle insidie”.

E sono già in molti ad essersi rivolti all'Ufficio da quando la Pubblica Amministrazione veneziana ha deciso di slegarsi dal tradizionale sistema bancario affidando l'incarico ad un soggetto effettivamente indipendente e preparato: “L'afflusso fin da subito è



MARCO ORTICA, CONSULENTE
FINANZIARIO INDIPEDENTE

stato poderoso e costante ed attualmente abbiamo una lista d'attesa di circa 3 settimane - spiega il consulente finanziario indipendente. - Alla fine dell'incontro viene richiesto all'utente un feedback per capire il suo grado di soddisfazione. Questo tipo di verifica è costante, ma faremo un bilancio di metà percorso alla fine di dicembre. Gli utenti sono eterogenei, italiani e non, con differenti gradi di approccio alla materia “mutui”, ma con una comune richiesta di una più approfondita comprensione e conoscenza della

contrattualistica: “vorrei sapere quello che non mi dicono” è stata la richiesta di un Utente. Lamentano infatti la poca informazione da parte della Banca o del Promotore che ha suggerito loro l'acquisto del mutuo”.

Dal 7 ottobre fino all'11 marzo del prossimo anno, i residenti della Provincia di Venezia possono quindi, contattando i numeri 041-2501259/62, fissare un incontro riservato con il Consulente, che sarà presso l'URP (ufficio relazioni con il pubblico) della Provincia di Venezia in Mestre, ogni mercoledì mattina.

Per concludere, una previsione sull'andamento del mercato immobiliare nei prossimi mesi: “La bolla speculativa del mercato immobiliare è sotto gli occhi di tutti - sottolinea Ortica. - Il mercato interbancario, in conseguenza anche dei recenti tagli ai tassi applicati dalla Banca Centrale Europea, sta portando ad una veloce diminuzione dei tassi. Già girano voci di mirabili opportunità per acquistare, “in sconto”, beni immobili causa diminuzione dei tassi e diminuzione del valore del mattone. Spostarsi da un mercato finanziario, che in questo momento soffre dell'elemento recessione, e polarizzare i propri asset sul mercato immobiliare potrebbe essere una scelta dall'effetto boomerang. E' opportuno tarare le operazioni sui reali obiettivi e le varie scadenze del Cliente, seguendo una adeguata pianificazione finanziaria, anche immobiliare. Attenzione a non compiere superficiali valutazioni. America docet...”

2/3/4 dicembre
La pianificazione fiscale nazionale ed internazionale degli strumenti finanziari

(durata totale 20 ore - costo di partecipazione 350 euro + iva)

Valido per il mantenimento certificazione di livello €FA™ (durata 20 ore)

Il sistema tributario, convenzioni internazionali e tassazione degli strumenti finanziari (8 ore)

- Cenni riepilogativi sul sistema tributario vigente in Italia su azioni, obbligazioni, e strumenti finanziari.
- Tassazione dei prodotti assicurativi e previdenziali in Italia.
- Approfondimento del diritto tributario convenzionale europeo, comunitario ed internazionale, conti offshore.
- Legislazione bancaria su conti correnti, conti deposito e subdeposito, trasferimento e chiusura conto titoli.
- Casi di studio.
- La tassazione dei fondi comuni di investimento, hedge funds, fondi immobiliari e Società di investimento immobiliare.
- Tassazione dei redditi finanziari nell'ambito delle persone giuridiche.
- Casi di studio.

Gli strumenti della fiscalità internazionale (8 ore)

- Pianificazione fiscale nazionale ed internazionale, partecipazioni e dividend washing.
- Successioni e donazioni.
- Trust e strumenti di protezione patrimoniale, attività fiduciarie.
- Casi di studio.

La gestione fiscale dei derivati in bilancio (4 ore)

- Derivati in bilancio secondo corretti principi contabili nazionali ed internazionali ed implicazioni fiscali.
- La cartolarizzazione dei crediti, implicazioni con Basilea 2 e gli aspetti fiscali del fenomeno.
- Casi di studio.

www.consultique.com
tel. 045 8012298
info@consultique.com

CONSULTIQUE MIGLIORA LA SUA COMUNICAZIONE

Da qualche settimana la società veronese di consulenza finanziaria indipendente si è dotata di un ufficio stampa

È attivo dai primi giorni di ottobre il servizio di ufficio stampa di Consultique. La società di consulenza finanziaria indipendente ha infatti deciso di dotarsi di questa struttura per migliorare la sua comunicazione con la stampa locale e nazionale ed essere sempre a disposizione di quelle testate che intendano approfondire aspetti teorici e pratici di questa professione che sempre più sta prendendo

piede nel Paese. Sono state già numerose le comunicazioni emesse dall'ufficio stampa che hanno incontrato l'interesse dei giornalisti. A partire dai consigli del presiden-

Armellini su come investire in questi momenti di crisi finanziaria, fino agli appuntamenti con i seminari in tutt'Italia.



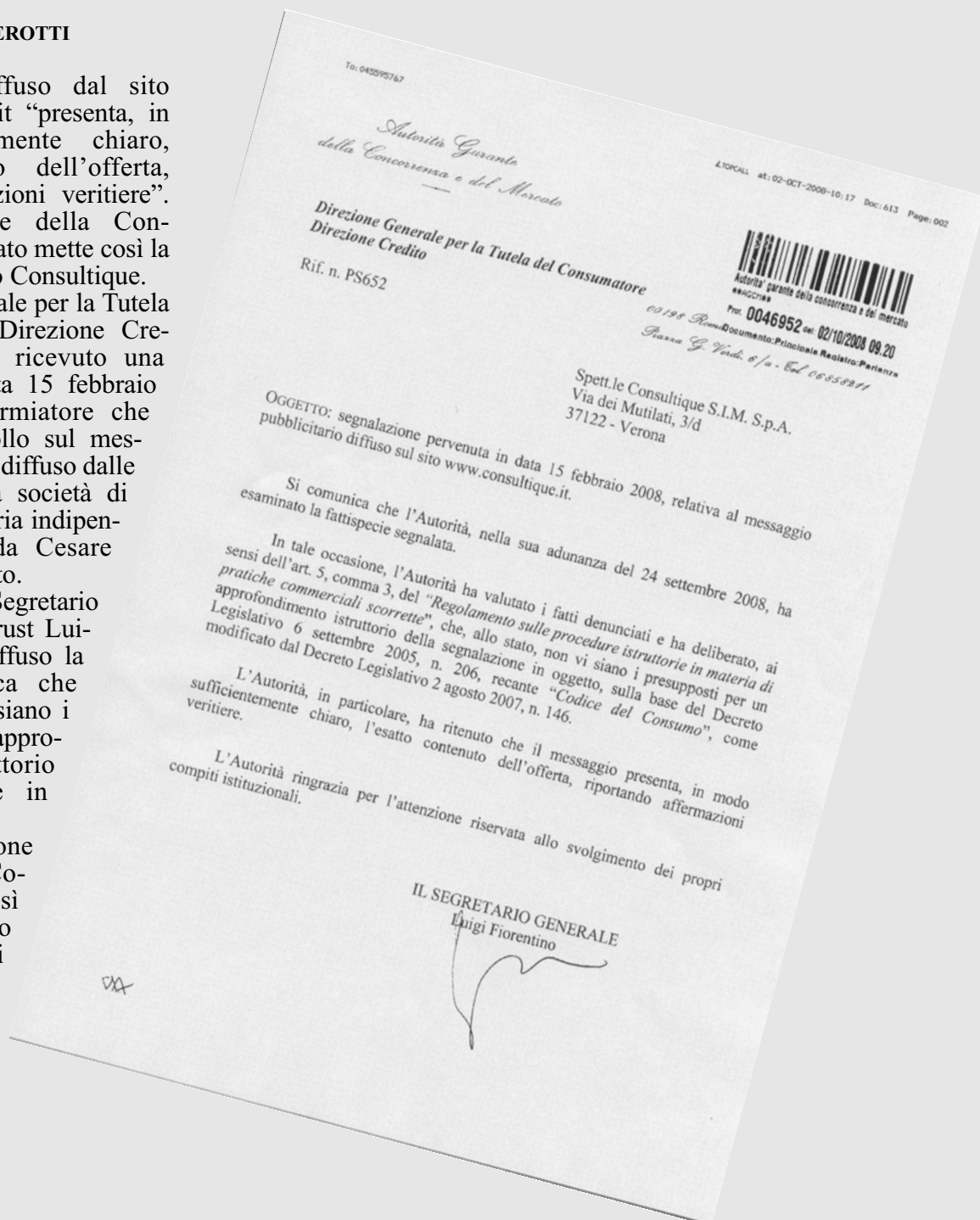
ALCUNE DELLE TESTATE SULLE QUALI È STATA CITATA CONSULTIQUE NELLE ULTIME SETTIMANE

L'ANTITRUST ARCHIVIA IL FASCICOLO

Il messaggio diffuso dal sito Consultique è "veritiero"

di MARGHERITA SPEROTTI

Il messaggio diffuso dal sito www.consultique.it "presenta, in modo sufficientemente chiaro, l'esatto contenuto dell'offerta, riportando affermazioni veritiere". L'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato mette così la parola "fine" al caso Consultique. La Direzione Generale per la Tutela del Consumatore, Direzione Credito, aveva infatti ricevuto una segnalazione in data 15 febbraio 2008, di un risparmiatore che chiedeva un controllo sul messaggio pubblicitario diffuso dalle pagine online della società di consulenza finanziaria indipendente presieduta da Cesare Armellini. Detto fatto. Il 2 ottobre 2008 il Segretario Generale dell'Antitrust Luigi Fiorentino ha diffuso la nota che comunica che "allo stato, non vi siano i presupposti per un approfondimento istruttorio della segnalazione in oggetto". Grande soddisfazione per il team di Consultique che può così proseguire il proprio lavoro al servizio dei risparmiatori.



VIVERE DI RENDITA: PERCHÉ NO?

Valentini lavora part-time come financial planner indipendente. Il resto del tempo passeggia nel parco e gioca a scacchi. E ha smesso di vergognarsene

“Cesare Valentini ha fatto più di due conti prima di lasciare la grande città e il lavoro dipendente a 45 anni. Oggi lavora part-time come formatore e financial planner indipendente. Il resto del tempo fa altro: passeggia nel parco di Portofino, gioca a scacchi con suo figlio, o altro. E ha smesso di vergognarsene”.

Si presenta così l'autore di “Vivere di rendita. Strategie e soluzioni per il mestiere più desiderato del mondo”, edito da Intra Moenia e disponibile nelle migliori librerie.

Cesare Valentini è un formatore e financial planner indipendente; ha dedica il libro “alle persone d'Occidente desiderose di vivere di rendita anche se ammonite a non pensarci nemmeno”. Valentini sposa le tesi a favore di una “decrescita serena” e di un ragionevole ozio, utilizzando per primo studi e tecniche tipiche della pianificazione finanziaria.

Ne risulta un “manuale” ricco di spunti operativi, ma anche di provocazione e humour. Vengono passate in rassegna le opzioni possibili, quali la messa a frutto del patrimonio di famiglia, la ricerca di vitalizi vari, la riduzione dei bisogni indotti. Il problema vero, si argomenta, non è l'Età della Pensione ma la lunga marcia da percorrere fra i 40 e i 65 anni. La soluzione c'è, in inglese si chiama early semi-retirement, che significa lavorare quel tanto che serve, anticipando una



CESARE VALENTINI CON IL FIGLIO DAVIDE

condizione ideale di semi-pensionamento. Servono calcoli finanziari precisi, ma ancor più il desiderio di un nuovo stile di vita, più lento profondo e soave, cui si conformi una strategia di preservazione, controllo e buon uso delle proprie risorse.

Leggiamo da pag 142: “Quello su cui occorre puntare, se l'obiettivo è vivere di rendita, è una diversa logica di gestione della ricchezza.

Meno focalizzata su concetti quali “struttura dell'indebitamento” e “piano di accumulazione del capitale”. Più concentrata invece su obiettivi quali il controllo del conto economico, la protezione della ricchezza e un sapiente uso di essa. Vogliamo dirlo in inglese, perché in questa lingua i nuovi concetti si sono già affermati: budgeting, wealth protection e use of wealth. Il

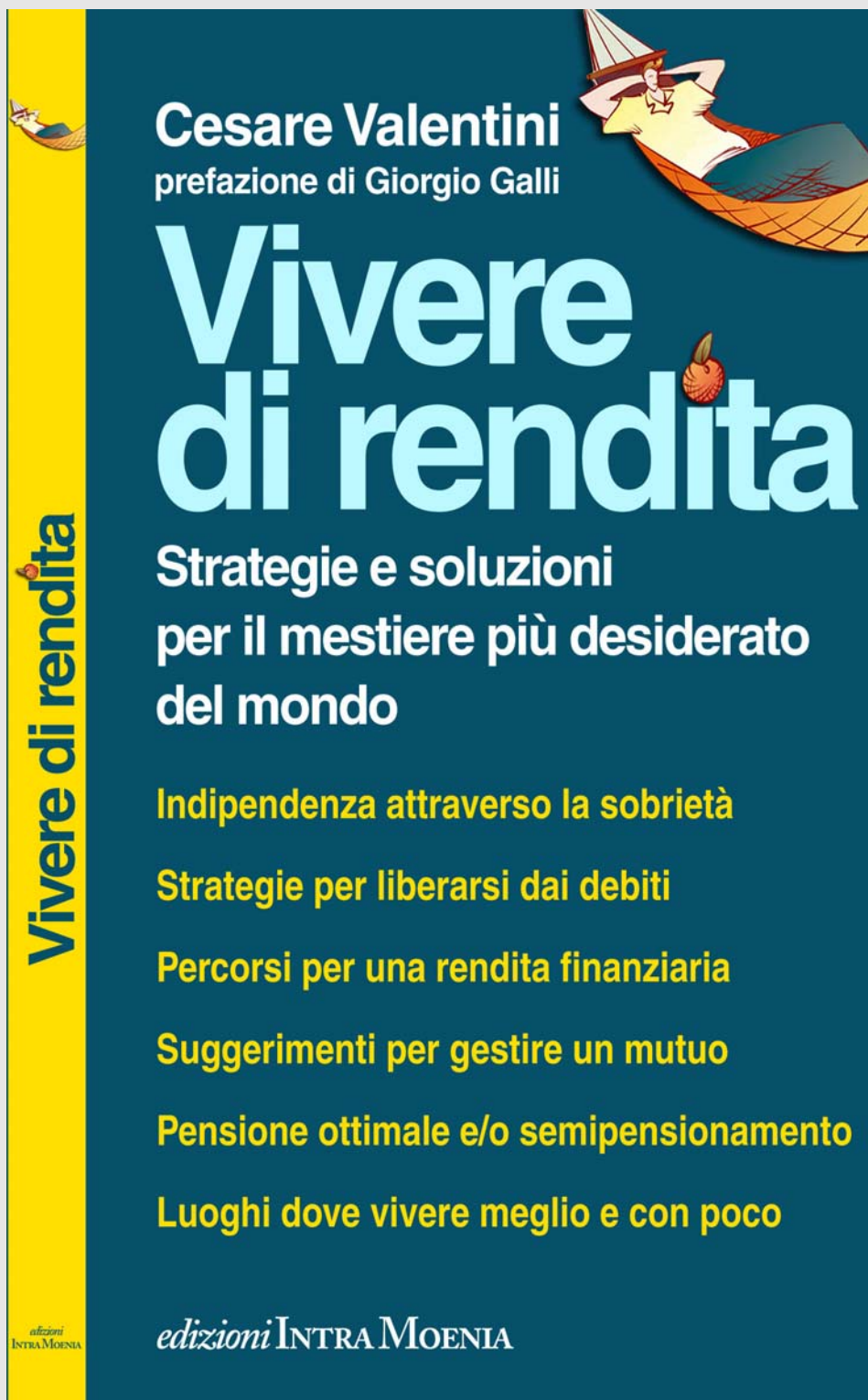
primo ha come obiettivo di vivere sotto (below) e non oltre (beyond) i propri mezzi. Il secondo è il termine chiave della moderna consulenza finanziaria. Il terzo segnala una visione consapevole e responsabile dell'economia. La moderna scienza finanziaria offre le linee strategiche per una buona protezione della propria ricchezza".

Da chi si possono avere consigli, in questo senso?

L'uomo della strada può dare consigli radicali, cinici, moralisti o di "fuga", ma un consiglio professionale, argomenta Valentini, è difficile trovarlo, perché l'intermediario tradizionale non è attrezzato. Leggiamo da pag. 37:

" Il promotore propone, in fin dei conti, di acquistare strumenti, non di ragionare su stili di vita. Per arrivare a ragionare su stili di vita, e in particolare su come si possa vivere di rendita, abbiamo bisogno di ben due balzi in avanti. Con il primo, il consiglio deve provenire da un consulente privo di conflitto di interesse. Nel 2008 viene costituito anche in Italia un apposito Albo di consulente finanziario indipendente, diverso da quello dei promotori. Tuttavia, il mentore è il consigliere che non parla solo degli strumenti, ma è in grado di dare orientamenti sugli obiettivi, con servizi di pianificazione e di counseling. È questo il secondo, decisivo balzo in avanti. Il mentore è un formatore, usa la conoscenza e anche la testimonianza... Il mentore non dice "Ho gli strumenti adatti per lei", ma piuttosto "Può progettare il suo stile di vita".

Valentini alterna spiegazioni tecniche con citazioni e testimonianze vive di chi sperimenta anche su di sé il "mestiere più desiderato del mondo".



LA COPERTINA DEL LIBRO EDITO INTRA MOENIA

UN INCONTRO RISERVATO AI RISPARMIATORI

Dal titolo “Crack finanziario - Come scoprire i titoli “tossici” nei tuoi investimenti ed i rischi ai quali è esposto il tuo patrimonio”

di MARGHERITA SPEROTTI

Sono stati più di 150 i risparmiatori accorsi al convegno dal titolo “Crack finanziario – Come scoprire i titoli “tossici” nei tuoi investimenti ed i rischi ai quali è esposto il tuo patrimonio” organizzato da Consultique nella serata del 5 novembre, primo network italiano di consulenza finanziaria indipendente in assenza di conflitti d’interesse.

L’incontro è nato con lo scopo di assicurare un parere indipendente a quegli investitori che, preoccupati, chiedono risposte sulla situazione dei propri investimenti. Gli interventi dei professionisti del team di Consultique, avvicinandosi sul palco della Sala Mascagni dell’Hotel Boscolo Leon d’Oro di Verona, hanno spaziato dal conflitto d’interesse presente nel rapporto tra le 5 grandi banche d’investimento americane e la SEC, “principale causa - secondo il presidente di Consultique Cesare Armellini - dell’attuale scenario finanziario globale”, fino ai mutui subprime e le loro cartolarizzazioni nelle Asset backed Securities; dalla scarsa affidabilità dei rating “non indipendenti” al rischio collasso nell’industria degli hedge funds; dalla falsa imparzialità dei controllori al meccanismo delle scatole cinesi tipico delle gestioni patrimoniali.



GIUSEPPE ROMANO ILLUSTRATA AI RISPARMIATORI LE CAUSE DEL CROLLO DI
LEHMAN BROTHERS

Numerose le curiosità dei risparmiatori soddisfatte puntualmente dagli analisti dell’Ufficio Studi Consultique, come il rischio presente nell’acquisto dei Pronti Contro Termine, le probabilità di guadagno investendo ora in azioni di Paesi emergenti, oppure la presenza o meno di titoli “tossici” negli Exchange Traded Funds monetari.

In conclusione, “il segreto per affrontare questi momenti di agitazione delle Borse è diversificare, sia nelle azioni che nelle obbligazioni”: con un “Arrivederci” Armellini e il suo staff hanno salutato i risparmiatori, mettendosi però a disposizione di eventuali chiarimenti nella sede di Consultique a Verona.



NEL SERVIZIO FOTOGRAFICO, ALCUNI MOMENTI DELL'INCONTRO CON I RISPARMIATORI DEL 5 NOVEMBRE A VERONA. IN ALTO LA PLATEA E, SULLO SFONDO, I RELATORI. SOTTO IL PRESIDENTE CESARE ARMELLINI CHE INTRODUCE IL CONVEGNO. IN BASSO, IL TEAM DELL'UFFICIO STUDI CONSULTIQUE: DA SINISTRA LUCA BARBIERI, GIOVANNI PEDONE, ANDREA CATTAPAN, MATTEO TROTTA ED IL DIRETTORE GIUSEPPE ROMANO



LA CONSULENZA FEE-ONLY PROTAGONISTA IN BRIANZA

Alberto Villa e Luca Mainò ospiti del convegno sul rapporto Banca/Impresa organizzato a Concorezzo (MI)

di MARGHERITA SPEROTTI

I rapporti banca/impresa sono stati al centro dell'incontro promosso nelle scorse settimane dall'Associazione Vera Brianza presso l'Euro-Hotel di Concorezzo (attualmente in provincia di Milano ma a partire dal 2009 in provincia di Monza e Brianza), all'interno del ciclo "Problemi aperti alle imprese". Numeroso il pubblico presente all'evento, data l'estrema attualità dei temi trattati dai vari relatori.

A partire da Giuseppe Mutti, vicepresidente di Vera Brianza, che ha posto l'accento sul "fare sistema", motivo per il quale si è deciso di organizzare questi eventi con la partecipazione attiva degli associati, i quali hanno potuto portare il proprio contributo a sostegno della crescita professionale di Associazione ed aziende rappresentate.

L'Avvocato De Giovanni ha esordito con un intervento basato sulle strategie e le tecniche per prevenire e gestire i conflitti in azienda e sul conseguente riflesso sulla responsabilità sociale. "Litigare" soddisfa alcuni bisogni istintivi riflessi - ha spiegato Degiovanni - ma si rende necessario, talvolta, superare la logica del "torto" e della "ragione" andando verso la "conciliazione" che vede insiti in sé i concetti di dialogo e cooperazione finalizzata all'ottenimento di un risultato soddisfacente".

In seguito è stato trattato il tema



ALBERTO VILLA E LUCA MAINÒ

"La Banca: la uso o la subisco?" grazie al supporto di Sandro De Bernardis ed Enzo Rezzato.

L'imprenditore deve affrontare quotidianamente un difficile mercato con consumi ed investimenti in diminuzione ed una concorrenza globale a bassi costi. Il successo dell'azienda dipende dalla capacità dell'imprenditore di investire in capitale fisso e circolante e ciò è spesso il frutto della sua gestione finanziaria passata e presente: "è necessario liberarsi dalle utopistiche ipotesi - ha affermato Sandro

De Bernardis - che un'impresa possa essere finanziata solo con il capitale proprio o possa finanziarsi con il solo indebitamento ed appare chiaro che il rapporto Impresa/Banca diventa vitale ancor più se il quadro prospettico si fa incerto".

Ed è proprio all'interno di questo rapporto che si va ad inserire la figura del consulente finanziario indipendente, rappresentata al convegno da Alberto Villa, titolare dello studio Villa di Desio, che ha avuto modo di concentrare il proprio intervento sul ruolo di quel



I RELATORI DEL CONVEGNO

professionista che esamina l'intera situazione patrimoniale e finanziaria del proprio cliente proponendogli soluzioni studiate ad hoc. Il consulente finanziario indipendente non mina le relazioni tra l'imprenditore e la propria banca in quanto svolge un compito differente da quello del promotore: il secondo, al contrario del primo, vende i prodotti. Il professionista indipendente, invece, ha come unico scopo assistere imprenditori, risparmiatori, amministratori pubblici, investitori, nelle scelte migliori per il loro portafoglio, dopo averne approfondito bisogni ed esigenze.

E' stata quindi la volta di Luca Mainò, direttore marketing di Consultique, che ha potuto illustrare le modalità d'azione del consulente finanziario indipendente ed offrire ai presenti una vasta panoramica di quello che è il mondo del fee-only financial planning, portato in Italia dagli Usa grazie proprio a Consultique.



LA PLATEA

GIUNTO A TERMINE IL CICLO DI SEMINARI 2008

Per due mesi i vertici del network hanno fatto tappa nelle città italiane per spiegare il mestiere 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 hanno dato risposta i vertici del network veronese di consulenza finanziaria indipendente Consultique che a partire dal fine settembre fino al 20 novembre sono stati in tour in molte città della penisola per introdurre i risparmiatori alle tematiche del fee-only financial planning.

Al centro di ogni incontro, infatti, c'è stata la consulenza senza conflitti d'interesse, ovvero l'unica professione in grado di supportare in maniera indipendente il risparmiatore nelle sue scelte d'investimento. Non solo. I seminari Consultique sono stati anche l'occasione per approfondire tematiche di attualità, come le novità del mercato in materia di prodotti finanziari: largo quindi ad Etf e Certificates.

Dopo aver toccato, nei mesi di settembre ed ottobre, città come Parma, Mantova, Cagliari e



IL TAVOLO DEI RELATORI

Pescara, ma anche Ancona, Trieste ed infine Perugia, a novembre il team Consultique, presieduto da Cesare Armellini, ha fatto tappa a Firenze, Bologna, Verona e Torino.

Compito del presidente di Consultique Cesare Armellini è stato quello di presentare il futuro Albo dei consulenti finanziari ed i requisiti di accesso, oltre al contratto con pagamento a par-

cella tipico del fee-only financial planning.

Per quel che riguarda gli Exchange Traded Funds, invece, l'approfondimento ha riguardato alcuni aspetti operativi tra i quali come confrontare due Etf sullo stesso indice, l'analisi dei costi impliciti (tracking error e spread bid/ask) e come misurare correttamente la liquidità di un Etf.



DA SINISTRA MAURO GIANGRANDE, RESPONSABILE DB X-TRACKERS ITALIA, LUCA MAINÒ, DIRETTORE MARKETING CONSULTIQUE E CESARE ARMELLINI, PRESIDENTE CONSULTIQUE



PROFESSIONISTI ED INVESTITORI PRESENTI AL SEMINARIO

Master Corporate

La consulenza indipendente alle aziende
Derivati e Rating Basilea 2

2-3-4-5
dicembre 2008

info@consultique.com

Dopo nove anni in Credem e otto in Banca Mediolanum, Cristian Camurri, che opera tra Mantova e Modena, ha deciso di passare alla vera consulenza, quella indipendente.

Dai 325 clienti di cui gestiva il patrimonio nella precedente attività, ora è passato a 50 (quasi tutti ex clienti), nonostante abbia intrapreso la nuova carriera da solamente un mese. "Ho iniziato cercando informazioni su giornali e internet, poi ho partecipato a seminari tenuti da Consultique e poi a giugno di quest'anno ho partecipato al "Master in Fee-Only Financial Planning" tenuto da Consultique stessa - racconta Camurri. - Il tutto spinto da una motivazione: rendere la mia consulenza veramente professionale. L'unico modo per farlo era garantire al cliente l'assoluta imparzialità resa possibile solo grazie al fatto di non essere legato da alcun mandato con intermediari finanziari".

COSA TI CHIEDONO I CLIENTI?

La consulenza che mi viene più frequentemente richiesta in questa prima fase è stata ovviamente l'analisi dei portafogli dei miei ex clienti Mediolanum. In quest'ambito quasi metà dell'analisi si è focalizzata sulle possibili scelte alternative ai prodotti di previdenza e agli strumenti finanziari Mediolanum, al fine di trovare soluzioni più efficienti. Secondariamente mi sono stati richiesti, sia da clienti sia da non clienti, consigli su mutui casa già in essere, per verificare la possibilità di un miglioramento delle condizioni economiche degli stessi, ed anche su mutui/prestiti di consolidamento. Pertanto i due campi dove mi sento maggiormente specializzato sono di sicuro quello finanziario e quello previdenziale.

CHE REAZIONE HANNO AVUTO I TUOI EX CLIENTI ALLA NOTIZIA DEL TUO CAMBIO DI PROFESSIONE?

La reazione non è stata ovviamente omogenea. Quelli coi quali vi era già prima uno stretto rapporto, hanno



CRISTIAN CAMURRI

accettato di buon grado il pagamento di una parcella, a fronte della possibilità: a) di continuare ad essere seguiti da me; b) di poter finalmente avere una consulenza slegata da logiche di vendita del prodotto di casa e quindi senza conflitti di interesse; c) avere una sensibile riduzione nei costi di sottoscrizione/acquisto dei prodotti e di gestione annua degli stessi.

UN ESEMPIO DI PORTAFOGLIO MAL GESTITO TRA QUELLI DA TE ANALIZZATI?

Un portafoglio di circa 135.000 € composto esclusivamente da obbligazioni emesse per lo più da banche, sia europee che americane, che presentava però la concentrazione di oltre il 60% su due obbligazioni emesse da ABN AMRO. Fattore questo che ha creato molta ansia al cliente, visto soprattutto le turbolenze che hanno caratterizzato tutto il settore bancario.

CREDI CHE LA DOMANDA DI PROFESSIONISTI FEE-ONLY ANDRÀ AUMENTANDO IN ITALIA?

Io ho fatto questa scelta professionale proprio perché sono convinto che la figura del C.F.I. prenderà sempre più piede in Italia proprio come successo

nei paesi anglosassoni. D'altro canto gli stessi risparmiatori messi davanti ai vantaggi espressi dal C.F.I., si mostrano propensi, nella maggior parte dei casi, a seguirlo. Esempio ne è un mio ex cliente che, ricontattato per poterlo "riacquisire" nella nuova veste di C.F.I., mi ha detto di essere già seguito da un altro professionista, partito prima di me. E' solo questione di tempo. Molti altri risparmiatori italiani, una volta venuti a conoscenza dell'esistenza dei C.F.I., prenderanno coscienza dei vantaggi che questi possono portare loro e sceglieranno di farsi seguire da uno di loro.

L'ALBO PORTERÀ DEI VANTAGGI ALLA TUA PROFESSIONE?

Non so dirlo, poiché non ho visto particolari vantaggi nell'essere iscritto all'Albo dei Promotori Finanziari nella precedente attività. L'unico vantaggio che al momento ci vedo è la maggior visibilità della professione nei confronti dei non clienti. Nei confronti dei già clienti hanno fatto molta più presa la serietà, la precisione, la tempestività nelle risposte e il rapporto che si era creato. Così allo stesso modo penso che ciò che più farà più presa sulle future referenze, sarà quanto verrà loro detto di me da parte dei miei clienti e non tanto l'iscrizione ad un Albo.

QUAL È STATO L'OSTACOLO MAGGIORE CHE HAI INCONTRATO NELLA SCELTA?

Il far comprendere al cliente "pieno di se" il vantaggio nell'essere seguito da un C.F.I. Di fatto, tuttavia, in un mondo caratterizzato da una varietà di strumenti finanziari così ampia, diventa molto difficile pensare, se si svolge una professione non in ambito finanziario, se non si hanno a disposizione settimanalmente almeno due o tre ore da dedicare all'autoformazione e se non si ha la passione per farlo, poter essere preparati a sufficienza per gestire al meglio i propri risparmi (salvo fare esclusivamente dei Titoli di Stato Italiani), la propria previdenza, la propria sicurezza e così via...

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