

La Finanza

INDIPENDENTE

N. 16 ANNO IV

ALL'INTERNO:
SPECIALE RISPARMIATORI

I CONSULENTI INDIPENDENTI INTERROGANO GLI ASSET MANAGER



Il primo
"faccia a faccia"
tra i gestori attivi e
il mondo fee only

Al via
la nuova rubrica
"Facce
da fee only"

SOMMARIO



Periodico a cura della direzione
marketing di Consultique SIM Spa

Anno 4 numero 16

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 |
| EVENTI | 4 |
| Faccia a faccia tra i consulenti indipendenti e gli asset manager | |
| DERIVATI | 7 |
| Consultique advisor tecnico nella prima perizia vinta da un ente locale | |
| CONVEGNI | 9 |
| Finanza locale e derivati: è finita la paura? | |
| MEDIA | 10 |
| Consultique e Plus 24: tutto sull'universo ETF | |
| FACCE DA FEE ONLY | 13 |
| SPECIALE RISPARMIATORI | 17 |



Cari lettori,

in questo primo numero del 2011 de La Finanza Indipendente sono presenti diversi spunti sia per gli addetti ai lavori che per gli investitori. Parleremo infatti dell'esperienza di diversi consulenti indipendenti nella nuova rubrica "Facce da fee only", ma anche di contratti derivati e perizie tecniche, oltre a raccontarvi gli ultimi eventi e iniziative nei quali Consultique è stata protagonista.

Voglio però soprattutto porre l'accento sul nostro Speciale Risparmiatori, inserto grazie al quale gli investitori possono iniziare ad avvicinarsi alla consulenza indipendente, capirne i vantaggi e conoscere il *modus operandi* di Consultique.

In qualità di presidente di NAFOP, colgo anche l'occasione **per aggiornarvi sul processo di istituzionalizzazione della categoria.**

Dopo diversi rinvii, Consob e Ministero dell'Economia e delle Finanze si stanno muovendo alacremente al fine di rendere

operativi gli artt. 18bis e ter del TUF che prevedono l'istituzione dell'Albo: i requisiti per le persone fisiche sono già noti dal 2008, il regolamento degli adempimenti è già stato pubblicato nel 2010, mentre **il documento relativo ai requisiti di SRL ed SPA sarà messo in consultazione dal Mef entro la fine di febbraio 2011.**

Dal gruppo di lavoro Consob, conclusosi a dicembre 2010, è scaturito che i soggetti interessati a questa professione sono private bankers, promotori, bancari, mediatori creditizi, commercialisti, consulenti del lavoro, consulenti aziendali.

I tre scenari (ritenuti molto prudentziali) previsti alla fine del terzo anno dalla nascita dell'Albo sono i seguenti:

A- 2.000 professionisti e 60 società iscritte (scenario pessimistico)

B- 5.000 professionisti e 100 società iscritte (scenario intermedio)

C-10.000 professionisti e 150 società iscritte (scenario ottimistico).

Ricordo che gli "addetti ai lavoro"

(pf e bancari) con due anni di esperienza potranno accedere di diritto all'Albo.

Abbiamo previsto un costo di iscrizione di 300 euro per le persone fisiche e 1.800 euro per le società e NAFOP si è fatta confezionare in esclusiva per i propri associati una polizza RC (obbligatoria per l'iscrizione all'Albo) che prevede un premio annuo di 700/800 euro.

Con uno stanziamento di un paio di milioni tutto può partire, ed anche in tempi brevi: il documento che abbiamo creato insieme a Consob ed inviato al Ministero rappresenta una sorta di progetto "chiavi in mano". **Riteniamo che questa cifra sia irrilevante rispetto al beneficio che la piena affermazione della consulenza indipendente in Italia potrà generare per tutti i cittadini.**

Vi auguro una buona lettura.

Cesare Armellini
amministratore delegato
Consultique

Faccia a faccia tra i consulenti indipendenti e gli asset manager

Tavola rotonda con i professionisti della gestione attiva

di Margherita Sperotti

Quindici tra le società di gestione del risparmio maggiori al mondo sono state protagoniste della tavola rotonda organizzata da Consultique nella splendida cornice dell'hotel Due Torri nel centro storico di Verona.

L'evento "I consulenti indipendenti interrogano gli asset ma-

nager" si candida a diventare un appuntamento fisso di incontro tra i professionisti della gestione attiva e il mondo della consulenza indipendente remunerata esclusivamente a parcella.

"Si è trattato di un "esperimento", in quanto è stato il primo evento che ha coinvolto gli asset manager - spiega Luca Mainò, direttore marketing di

Consultique. - La scorsa primavera abbiamo organizzato una tavola rotonda con gli emittenti di ETF e, visto il successo, ci siamo detti: perchè non provare a replicarla con i gestori attivi? I consulenti indipendenti, infatti - sottolinea Mainò - conoscono molto bene il mondo degli ETF grazie alle loro caratteristiche di trasparenza ed efficienza, ma non per questo stanno



I PROTAGONISTI DELLA TAVOLA ROTONDA

Da sinistra in piedi: Gianluca Gabrielli (Soprarno SGR), Gabriele Miodini (Aviva Investors), Marco Orsi (Allianz Global Investors), Amedeo Sambuy (Threadneedle), Matteo Bosco (Aberdeen A.M.), Cesare Armellini (Consultique), Paolo Proli (Amundi), Andrea Argenti (Blackrock), Nicola Trivelli (Sella Gestioni), Marco Liera (Il Sole 24 Ore), Luca Mainò (Consultique).

Seduti: Luca Iandimarino (BNP Paribas Investment Partners), Alessandro Arrighi (Carmignac Gestion), Matteo Ercole (Dexia A.M.), Alessandro Guzzini (Finlabo SIM), Claudio Cammino (Invesco), Marco De Micheli (Banca Pictet), Donato Giannico (Raiffeisen International Fund Advisory).

alla larga dai fondi comuni di investimento, anzi. Ad esempio l'Ufficio Studi Consultique è alla ricerca costante di quei gestori attivi che meritano di essere definiti tali e che si candidano quindi ad essere dei prodotti interessanti per i portafogli dei nostri clienti e per le asset allocation modello generate trimestralmente dalle analisi dei nostri esperti".

Proprio per facilitare l'incontro tra i professionisti della consulenza indipendente e i responsabili delle società prodotte, Consultique ha proposto questo evento moderato dal giornalista Marco Liera, al quale hanno preso parte Gianluca Gabrielli (Soprano SGR), Gabriele Miodini (Aviva Investors), Marco Orsi (Allianz Global Investors), Amedeo Sambuy (Threadneedle), Matteo Bosco (Aberdeen A.M.), Paolo Proli (Amundi),



MARCO LIERA E CESARE ARMELLINI

Il giornalista de Il Sole 24 Ore e l'Amministratore delegato di Consultique in due momenti della tavola rotonda (sopra e sotto)

Andrea Argenti (Blackrock), Nicola Trivelli (Sella Gestioni), Luca Iandimarino (BNP Paribas Investment Partners), Alessandro Arrighi (Carmignac Gestion), Matteo Ercole (Dexia A.M.), Alessandro Guzzini (Finlabo SIM), Claudio Cammino (Invesco), Marco De Micheli (Banca Pictet) e Donato Gian-



EVENTI



TAVOLA ROTONDA

Una domanda dalla platea dei consulenti indipendenti

nico (Raiffeisen International Fund Advisory).

Dopo una breve presentazione dei relatori, ha avuto inizio il dibattito con i consulenti indipendenti e con gli analisti dell'Ufficio Studi e Ricerche Consultique,

che è durato due ore.

Durante l'arco della giornata, i titolari degli studi di consulenza indipendente italiani hanno anche avuto modo di incontrare one to one i relatori presso i desk allestiti dalle case di ge-

stione.

“Siamo soddisfatti che molte SGR abbiano accettato il nostro invito a partecipare al “faccia a faccia” - evidenzia Cesare Armellini, amministratore delegato di Consultique - perché viene confermato il ruolo cardine della figura professionale del consulente finanziario indipendente nel mercato italiano, ruolo che sarà ulteriormente rafforzato nel 2011 con la nascita dell'Albo di categoria, che porterà un'impennata immediata del numero degli addetti ai lavori: si stimano infatti 5.000 soggetti operativi entro tre anni. Ovviamente Consultique - conclude Armellini - è pronta ad accogliere l'arrivo di centinaia di professionisti che usufruiranno dei servizi del network, in costante miglioramento e aggiornamento da ormai dieci anni”.



STAND

Un momento di incontro one to one tra consulenti indipendenti e SGR

Consultique advisor tecnico nella prima azione legale vinta da un Ente locale

Annullati i contratti: Unicredit ora dovrà risarcire il Comune di Rimini

Consultique è consulente tecnico del primo Ente locale vincitore di una causa contro istituti di credito per la sottoscrizione di contratti derivati.

Per la difesa del Comune di Rimini, infatti, l'avvocato Luca Zamagni con la collaborazione degli avvocati Giovanni Cedrini, Matteo Urbinati e Federico Gambini (anch'essi dello Studio Legale Cedrini Urbinati Zamagni) ha affidato la consulenza tecnica a Consultique, società di analisi indipendente specializzata nell'elaborazione di perizie tecniche per contenziosi di carattere finanziario.

Il provvedimento giudiziario emesso dal Tribunale, che sancisce la nullità dei contratti stipulati tra Unicredit e il Comune di Rimini, rappresenta il primo precedente giudiziario favorevole ad un Ente locale in tale tipologia di contenzioso.

PERIZIE SU OGNI TIPOLOGIA DI PRODOTTO

L'Ufficio Studi e Ricerche Consultique, guidato da Giuseppe Romano, in dieci anni di attività ha "fatto le pulci" a tutti i prodotti commercializzati in Italia producendo analisi, report, contenuti, ratings e perizie per i propri clienti diretti (privati, aziende, enti) e per i propri clienti professionali (gli Studi di consulenza indipendente partner del network), oltre che per i media (Sole 24 Ore, Ballarò, Report, Exit, etc.) che si avvalgono costantemente della collaborazione di Consultique, scelta da loro in base all'esperienza e all'indipendenza che contraddistinguono la sua attività. Per la propria autorevolezza, Consultique (in rappresentanza dell'associazione di categoria Nafop) è stata inoltre chiamata in audizione alla Commissione Finanze del Senato per un'indagine sull'utilizzo dei derivati nelle pubbliche amministrazioni: l'Ufficio Studi ad oggi ha infatti analizzato oltre 1.000 contratti derivati sottoscritti da aziende e oltre 100 da Enti.



GIUSEPPE ROMANO
direttore Ufficio Studi Consultique

Non perdere i seminari gratuiti 2011 sulla consulenza finanziaria indipendente

CREMONA

CUNEO

VERONA

VICENZA

BOLOGNA

COMO

BRESCIA

VARESE

BOLZANO

MILANO

GENOVA

MESSINA

PARMA

21 febbraio

22 febbraio

23 febbraio

1 marzo

2 marzo

7 marzo

14 marzo

21 marzo

22 marzo

23 marzo

24 marzo

28 marzo

30 marzo

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



Finanza locale e derivati: è finita la paura?

Cesare Armellini con la Sen. Cinzia Bonfrisco, il Sen. Elio Lanutti e l'On. Antonio Borghesi invitati come relatori al convegno sul tema "derivati"

Cesare Armellini, amministratore delegato di Consultique, è stato tra i relatori del convegno "Finanza locale e derivati: è finita la paura?", organizzato dall'Italia dei Valori a Verona. Assieme a lui la Sen. Cinzia Bonfrisco, l'On. Antonio Borghesi e il Sen. Elio Lanutti. "Questo è il momento giusto per risolvere il problema derivati che assilla centinaia di enti locali italiani – ha spiega Armellini. – I contratti vanno

chiusi ora, perché i tassi sono crollati ma il rischio è ancora vivo. Sarebbe sufficiente un aumento dell'inflazione, per non parlare del prospettarsi di una situazione simile a quella di Irlanda, Spagna o Portogallo, perché le perdite potenziali dei Comuni che hanno sottoscritto questi contratti possano tornare ai livelli del primo trimestre del 2008, quando erano pari a 47,4 miliardi di euro, ovvero quasi il 3% del PIL del Paese".

"La soluzione da noi suggerita – ha proseguito Armellini – segue l'indirizzo dell'Indagine della Commissione Finanze del Senato sull'utilizzo dei derivati nelle P.A. che indica la necessità per i Comuni di essere affiancati da Società di consulenza finanziaria indipendente dal sistema bancario nell'assistenza per l'utilizzo di questi contratti. Solo così, infatti, si garantisce l'effettiva terzietà e imparzialità della consulenza".



CONVEGNO

La Sen. Cinzia Bonfrisco, l'On. Antonio Borghesi, il Sen. Elio Lanutti e Cesare Armellini

Consultique e Plus 24: tutto sull'universo ETF

Due pagine alla settimana dedicate al rating e ai dati degli strumenti

A partire dallo scorso ottobre su Plus 24, inserto del sabato de Il Sole 24 Ore, è stato dedicato uno spazio più ampio all'offerta di prodotti presente nel segmento dedicato agli ETF sul listino di Piazza Affari.

Grazie alla collaborazione con l'Ufficio Studi e Ricerche Consultique, è stata infatti estesa la tabella a tutti i 564 fondi quotati e sono state ampliate le informazioni relative ai singoli ETF.

Insieme al rating Consultique, alle performance e alle commissioni, ha trovato spazio anche la pubblicazione degli spread bid-ask e il controllore degli scambi sul singolo strumento: tutti dati forniti dal nostro Ufficio Studi e Ricerche.

38 INDICI & NUMERI

EXCHANGE TRADED FUND
La settimana di titoli che ripercuote gli indici

Settimana di borsa che si conferma altalenante per i mercati finanziari europei che confermano comunque il trend rialzista partito a inizio settembre. L'S&P 500 resta in un range di prezzi intorno a quota 1.150 puntando di fatto alle prossime resistenze in area 1.200-1.220, mentre asiatici, i mercati europei seguono a testa le indicazioni del mercato Usa, evidenziando però la maggiore forza relativa del Dow e di alcuni settori come Chimica. Best per la zona orientale del mercato asiatico internazionale, dimostrando effettivamente di avere un trend salutare di medio-lungo periodo ancora confermato. La forza delle valute locali e i buoni trend di crescita economici mediano periodo riscontrati tra le scelte privilegiate degli investitori. Ottimo ancora l'andamento dell'oro, che sale soprattutto perché considerato bene rifugio in presenza della debolezza del dollaro (per l'investitore europeo l'effetto è un guadagno di fatto nulla limitata).

PLUS24 - Il Sole 24 Ore
Sabato 9 Ottobre 2015
(a cura di Consultique)

| Nome (ET) / Azioni | Rating Consultique (ET) / Azioni | Commissioni % ann. / Azioni | Spread bid-ask % ann. / Azioni | Prezzo medio / Azioni | Volume medio / Azioni |
|-------------------------|----------------------------------|-----------------------------|--------------------------------|-----------------------|-----------------------|
| SPY (US) - S&P 500 | **** | 0,00 | 0,00 | 115,00 | 100.000 |
| EW (US) - EURO STOXX 50 | **** | 0,00 | 0,00 | 100,00 | 50.000 |
| GLD (US) - ORO | **** | 0,00 | 0,00 | 120,00 | 20.000 |
| VIX (US) - VOLATILITÀ | **** | 0,00 | 0,00 | 15,00 | 10.000 |
| ... (molti altri ETF) | ... (rating) | ... (commissioni) | ... (spread) | ... (prezzo) | ... (volume) |

UN ESTRATTO DELLE DUE PAGINE DI PLUS 24 DEDICATE AGLI ETF

ETF: LA METODOLOGIA DI VALUTAZIONE CONSULTIQUE

L'insieme de dati quantitativi e qualitativi sugli ETF, ETC, ETN (rispettivamente Exchange Traded Funds, Exchange Traded Commodities, Exchange Traded Notes), confluisce in un indicatore sintetico delle qualità dello strumento, il Rating Consultique, espresso con un numero di stelle (da uno a cinque).

La costituzione del rating tiene conto dei seguenti indicatori: le commissioni totali annue (Ter), la liquidità (spread Bid-Ask ratio) e indicatori che misurano la bontà della replica del benchmark quali l'Excess Return (extrarendimento dello strumento rispetto al benchmark) e il Tracking Error (volatilità dei differenziali Excess Return). I punteggi delle suddette variabili sono sintetizzati in un unico indice attraverso l'utilizzo di metodi quantitativi. Il Rating è basato su un giudizio assoluto e non relativo all'eventuale classe di appartenenza. Infatti, ad esempio, nulla vieta che nemmeno uno



ANDREA CATTAPAN
analista Ufficio Studi Consultique

strumento raggiunga le 5 stelle. Quindi vengono assegnate 5 stelle (il massimo Rating) solo agli strumenti che rispetteranno tutti i target stabiliti.

La metodologia utilizzata:

1) L'attribuzione del rating è vincolata sia all'esistenza dello strumento sul mercato di quotazione di Borsa Italiana da almeno 6 mesi, sia alla possibilità di poterlo confrontare in maniera tecnicamente

corretta con il benchmark di riferimento;

2) Lo spread Bid Ask ratio è calcolato su una base temporale di 3 mesi con cadenza ogni 30 minuti e viene riportato solo per gli strumenti quotati da almeno 6 mesi;

3) Il controvalore medio scambiato è calcolato sugli ultimi 30 giorni di quotazione, per cui non vengono riportati dati per quelli strumenti quotati da meno di un mese;

4) La liquidità di un ETF/ETC/ETN rilevata riguarda esclusivamente il mercato secondario (retail); sul mercato primario i soggetti istituzionali possono avvantaggiarsi di spread ratio ancora più contenuti;

5) Per alcuni strumenti la minore liquidità dei titoli componenti il paniere replicato si riflette in un bid ask più ampio, questo vale soprattutto per gli ETF sui paesi emergenti o sui cosiddetti panieri tematici.

6) Tutte le statistiche della tabella sono elaborazioni di Consultique su dati di Bloomberg.

ACQUISISCI LE COMPETENZE PER INIZIARE LA PROFESSIONE DI CONSULENTE FINANZIARIO INDIPENDENTE

dal 9 marzo 2011

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 + 6 giornate = 11 giornate totali

- consulenza nel mercato delle obbligazioni
- l'analisi dei mercati finanziari
- opportunità e rischi degli strumenti alternativi
- l'analisi fondamentale indipendente
- la fiscalità
- il valore aggiunto della consulenza sui mutui
- casi pratici

MODULO PIANIFICAZIONE - modulo analisi finanziaria + 5 giornate = 16 giornate totali

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

*128 ore in aula con il team Consultique
e gli analisti dell'Ufficio Studi e Ricerche*

Essere consulenti indipendenti

Intervista a più voci con quattro professionisti che operano da molti anni rispettivamente in Piemonte, Lombardia e Sicilia

Ne abbiamo scelti quattro, sono i titolari di studi di consulenza finanziaria indipendente con sede rispettivamente in Piemonte, Lombardia e Sicilia.

Con la passione per la finanza e la predisposizione per la “vera” consulenza, quella dei liberi professionisti che operano in assenza di conflitti d’interesse, Germano Vaudano, Michele Colosio, Giovanni Gangarossa e Massimo Tartaglia operano sul mercato già da molti anni e, nonostante le difficoltà incontrate, sono oggi consulenti indipendenti affermati.

“MOLTI INVESTITORI SONO ORMAI FELICEMENTE ABITUATI AD ACQUISTARE SODDISFACENTI E GALVANIZZANTI SOGNI FINANZIARI, CONTRO I QUALI NON È FACILE COMPETERE”

Da oltre sette anni offre consulenza finanziaria fee only ai propri clienti. Quando ha cominciato a svolgere questa professione, **Germano Vaudano**, il cui **Studio è a Biella**, la consulenza indipendente, in Italia,

era veramente agli albori.

“All’inizio mi veniva chiesto “per che banca lavori?” e la risposta suscitava perplessità. La continua presenza sulle maggiori testate giornalistiche finanziarie da parte di Consultique ed altre realtà indipendenti, unita alle campagne di comunicazione di NAFOP hanno indubbiamente lasciato il segno ed i nuovi interlocutori con cui vengo in contatto sono già informati sul concetto di consulenza fee-only.

Oggi, devo “solamente” rassicurarli sul livello qualitativo con il quale io offro un servizio che loro però già conoscono e di cui già immaginano i contorni, e l’approccio risulta dunque semplificato”.

QUAL È STATO L’APPROCCIO DA LEI UTILIZZATO PER PRESENTARSI AI POTENZIALI CLIENTI?

“Ho finora ritenuto opportuno utilizzare forme

di comunicazione simili a quelle mediamente adottate da consulenti legali, tributari e figure parimenti riconosciute e, per contro, ho cercato di tenermi lontano dai canali di marketing battuti dai promotori finanziari di vecchio stampo.

Quando infine un cliente potenziale si siede di fronte a me, propongo a lui nientemeno che



GERMANO VAUDANO
Consulente indipendente



MICHELE COLOSIO
Consulente indipendente

un rapporto di tipo simbiotico, che poi è l'opposto della predazione".

QUALI CONSIGLI DAREBBE AD UN NEOFITA?

Consiglierei innanzitutto ad un neofita di rendersi conto che, per offrire un servizio sensato, utile e rispondente alle attese, egli dovrà sudarsi il proprio onorario e lavorare decisamente più ore di un promotore finanziario, a parità di numero di clienti o di assets under advice. Molti aspetti cardinali dell'attività consulenziale di un IFA non sono infatti proficuamente standardizzabili nè delegabili ad alcun fornitore di servizi".

"COME MOLTI ITALIANI HO INIZIATO AD APPROCCIARE L'UNIVER-

SO DEGLI INVESTIMENTI FINANZIARI SUL FINIRE DEGLI ANNI NOVANTA, SULL'ONDA DELLE PERFORMANCE MIRABOLANTI DELLE BORSE. E NATURALMENTE HO PRESTO DOVUTO FARE I CONTI CON LA BOLLA DEI TITOLI INTERNET. RICORDO ANCORA COME L'OPERATORE BANCARIO MI AVEVA PROPOSTO ENTUSIASTICAMENTE IL "FONDO SPECIALIZZATO IN TECNOLOGIE AVANZATE" CHE, A POSTERIORI, SI È RIVELATO ESSERE IN ASSOLUTO UNO DEI PEGGIORI FONDI IN CIRCOLAZIONE".

Michele Colosio, titolare dello **Studio Il Patrimonialista a Bergamo**, ci racconta che l'esperienza di quegli anni lo ha spinto ad approfondire il tema degli investimenti ed in particolare l'aspetto relativo alla componente emozionale nelle decisioni finanziarie, fonte dei principali errori di allocazione degli investitori. Oggi il consu-

lente finanziario indipendente ha sviluppato diverse strategie per l'acquisizione di nuovi clienti: "Ho organizzato corsi di alfabetizzazione finanziaria che ritengo siano un modo efficace per presentare la propria professione e dare ai partecipanti gli elementi necessari a valutare a chi è opportuno affidare il futuro finanziario della propria famiglia. Ma è chiaro che per raggiungere un pubblico più vasto, e soprattutto quello che si interessa poco o nulla dei propri risparmi, è necessaria una comunicazione di massa sul ruolo del consulente e i vantaggi di affidarsi ad un professionista. Perciò ho aderito volentieri alle campagne di comunicazione di NAFOP. Da non dimenticare che la presenza in internet, attraverso un sito o un blog, è ormai indispensabile. Un ottimo sistema per farsi conoscere è la collaborazione con la stampa generica locale. Per la mia esperienza posso dire che proponendosi come esperto indipendente non è difficile trovare qualche testata disposta a pubblicare (gratuitamente si intende) una rubrica in cui affrontare i temi finanziari d'interesse dei risparmiatori. Ma il miglior strumento di marketing rimane il passaparola positivo dei clienti, la cui soddisfazione rappresenta la miglior garanzia della qualità del servizio nei confronti dei potenziali nuovi clienti".



GIOVANNI GANGAROSSA E MASSIMO TARTAGLIA
Consulente finanziario indipendente e commercialista

“STIAMO CREANDO IL PRIMO NETWORK DI CONSULENTI INDIPENDENTI IN SICILIA”

Giovanni Gangarossa e Massimo Tartaglia sono i titolari di **M&G Consulting**, società di consulenza finanziaria indipendente con sede **ad Agrigento**.

Il loro obiettivo è ambizioso: creare una realtà di riferimento per i consulenti indipendenti siciliani, a partire dalla loro formazione fino all’“accompagnamento” sul mercato. E, perchè no, magari anche l’inserimento in M&G Consulting.

“Per i neofiti abbiamo previsto un percorso formativo chiamato **BECOME M&G CONSULTING**,

che prevede un corso di base e un successivo stage di sei mesi nella nostra struttura. Successivamente, frequenteranno il Master Consultique e quindi saranno pronti per iniziare a seguire i primi clienti”.

La società è formata da un consulente indipendente, Gangarossa, un commercialista, Tartaglia, una direzione commerciale con tre professionisti e la segreteria.

“Grazie a questa struttura, rispondiamo ad ogni esigenza: dalla consulenza sulla finanza personale a quella sulla finanza aziendale, dalla gestione dei rapporti con gli istituti di credito, ai derivati e le coperture

efficienti di rischi. Quello che a noi non interessa è sovrapporci al lavoro di altri professionisti, come i commercialisti che seguono già aspetti contabili: noi forniamo servizi a valore aggiunto. Sul territorio non abbiamo competitors, pertanto per noi il problema non è la concorrenza di altri studi di consulenza indipendente. La difficoltà principale è far percepire ai clienti la bontà del nostro servizio, nonostante l’esigenza di efficienza negli investimenti sia molto sentita. In tal senso la direzione commerciale interna è fondamentale nella ricerca dei clienti attraverso attività di marketing e comunicazione”.

Guarda il video della
XI edizione di ITForum
scansionando il QR CODE
sul tuo smartphone
www.itforum.it/itf2010-s.mp4



ITForum 2011

il più importante
evento italiano gratuito
dedicato all'Investment
e al Trading

19/20 maggio
Rimini

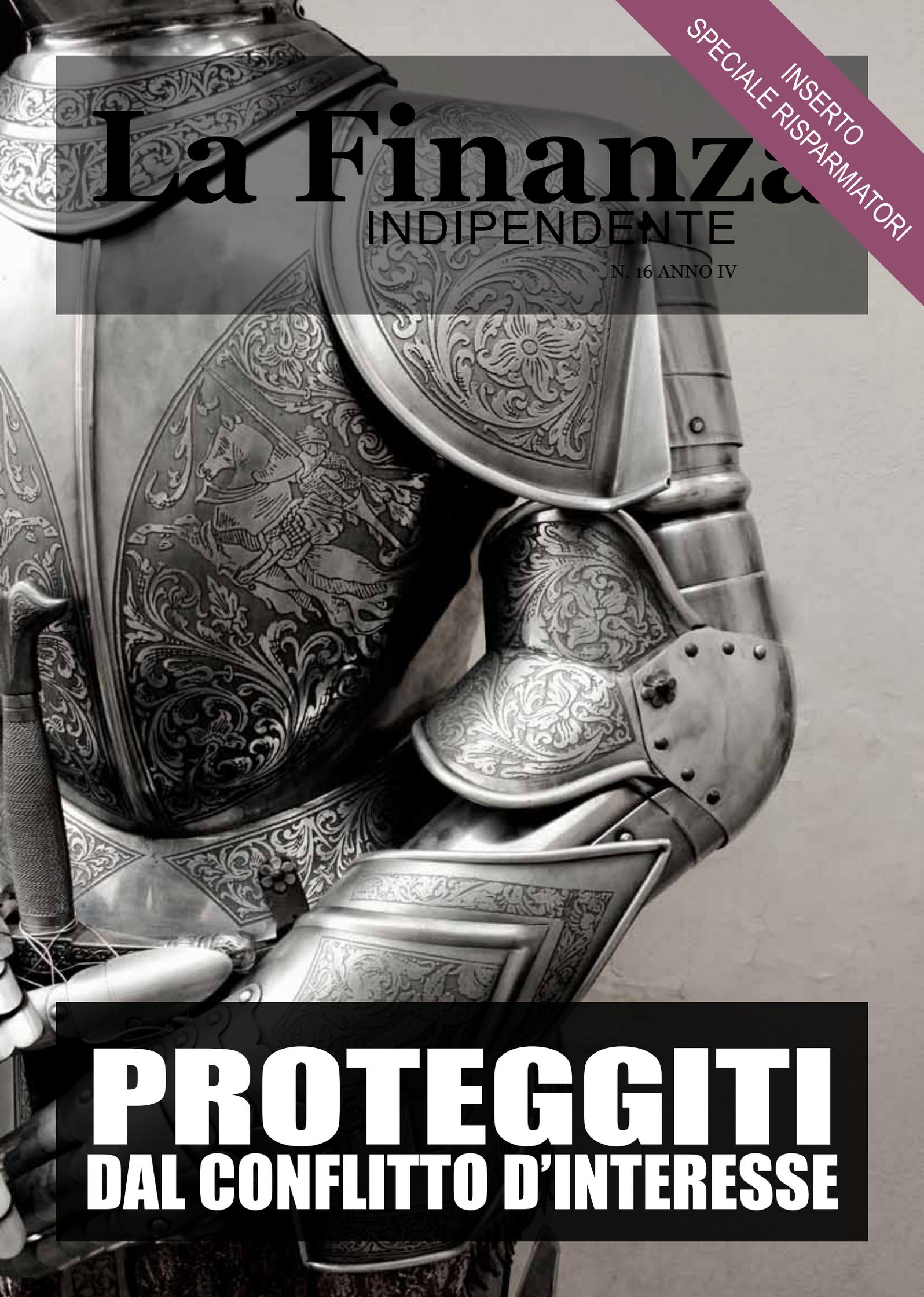
I T F o r u m
La Fiera Indipendente del Trading e del Risparmio
Investment & Trading

Traderlink
Trading Library
Morningstar

Un evento da non perdere!

Mercati Finanziari, Azioni, Risparmio, Analisi Tecnica, Fondi, Portafoglio, Borse,
Investimenti Alternativi, Valute, Mercati Emergenti, Etf, Futures, Certificati.

info: www.itforum.it - info@itforum.it - tel. 0549.900757 - fax 0549.900156



INSERTO
SPECIALE RISPARMIATORI

La Finanza

INDIPENDENTE

N. 16 ANNO IV

**PROTEGGITI
DAL CONFLITTO D'INTERESSE**

Che cos'è il conflitto di interesse

Se ne sente parlare ogni giorno ma quali rischi comporta per gli investitori?

Nel mondo finanziario, la vendita di un prodotto implica il trasferimento al cliente di rischi e commissioni: **più alto è il livello di rischio trasferito, maggiori sono le provvigioni che vengono incassate da chi ha creato e da chi ha collocato il prodotto.**

Ad esempio, i derivati strutturati venduti ad aziende, pubbliche amministrazioni e privati, hanno un contenuto commissionale superiore a quello di un fondo azionario, che a sua volta è più alto rispetto a quello di un fondo obbligazionario, che a sua volta è superiore a quello di un fondo monetario e così via.

Gli investitori, che spesso hanno difficoltà a comprendere i prodotti presenti all'interno del proprio portafoglio, non hanno piena consapevolezza del rischio insito negli investimenti.

Consultique, grazie all'indipendenza e alla competenza che la contraddistinguono, assiste il cliente anche nel riequilibrio dei rischi presenti negli investi-



menti che compongono il suo patrimonio.

I professionisti e le società di consulenza finanziaria indipendente, infatti, sono **remunerati esclusivamente dai propri clienti, non hanno alcun rapporto con società produtto o intermediari e non vendono alcuno strumento finanziario**

e per questo operano in totale assenza di conflitti d'interesse.

Il loro lavoro è consigliare al meglio il proprio cliente nella pianificazione patrimoniale avendo come unico obiettivo la massima soddisfazione delle esigenze del cliente dal quale sono pagati.

Definiamo la vera indipendenza

Gran parte degli operatori del settore della consulenza finanziaria oggi si definiscono “indipendenti”. Ma attenzione, non tutti intendono la stessa cosa

Oggi definirsi “indipendenti” nel mondo della consulenza finanziaria è diventata più una questione di marketing che di principio.

“Indipendenti” sono ormai tutti i promotori finanziari delle reti slegate dagli istituti di credito oppure delle reti cosiddette “multibrand” ovvero che hanno un catalogo prodotti non vincolato ad un’unico marchio: tutti questi soggetti, però, forniscono una consulenza destinata alla vendita di un prodotto finanziario.

Quando parliamo di consulenza indipendente, noi intendiamo altro.

Consultique nasce nel 2001 con uno scopo ben preciso: portare dagli USA in Italia la consulenza finanziaria erogata in assenza di conflitto d’interesse. Affinchè una consulenza sia effettivamente indipendente, deve essere scevra dal conflitto d’interesse, e quindi non orientata alla vendita di un prodotto ma solamente alla sostanziale soddisfazione delle esigenze del cliente.

Il fattore che caratterizza la consulenza finanziaria indipendente è la remunerazione.

Infatti, solo se il consulente finanziario è remunerato esclusivamente dal proprio cliente e non riceve retrocessioni nè provvigioni da alcun intermediario o società prodotto, allora la sua consulenza non è orientata alla vendita e pertanto non è intaccata dal conflitto di interesse.

Questa, per noi, è l’unica consulenza definibile “indipendente”.

Le regole del vero consulente indipendente

1. Il vero consulente finanziario indipendente è slegato da banche e reti di vendita, non ha mandati
2. Il vero consulente finanziario indipendente non vende prodotti ma solo consulenza
3. Il vero consulente finanziario indipendente non tocca mai i tuoi soldi, che rimangono presso la tua banca
4. Il vero consulente finanziario indipendente è remunerato esclusivamente da te e dagli altri suoi clienti
5. Il vero consulente finanziario indipendente non riceve retrocessioni nè provvigioni da intermediari o da case prodotto
6. Il vero consulente finanziario indipendente non agisce in conflitto di interesse, perchè il suo interesse coincide con quello del cliente

Gestire al meglio il proprio patrimonio? Ecco perchè scegliere Consultique

Dieci anni di esperienza rendono il nostro approccio professionale e concreto

Consultique non vende prodotti finanziari e non ha conflitti di interesse: si pone a fianco degli investitori privati, delle aziende e degli Enti locali, li assiste nella corretta allocazione del proprio patrimonio e nella gestione dei rapporti con le banche e con i promotori finanziari.

Tra i vantaggi immediati l'investitore può constatare la forte riduzione dei costi che gravano

sui suoi investimenti e dei rischi dei quali non è a conoscenza.

Consultique è autorizzata da Consob e da Banca d'Italia alla prestazione del servizio di consulenza in materia di investimenti direttamente ad investitori privati, aziende ed istituzionali ed eroga servizi ad oltre 200 studi professionali di consulenza finanziaria indipendente.

L'Ufficio Studi e Ricerche di

Consultique ha analizzato tutte le tipologie di prodotti finanziari e previdenziali commercializzati in Italia ed ha implementato diversi metodi di valutazione, dei quali il rating dei Fondi Pensione Aperti ed il rating degli Exchange Traded Funds (ETFs) sono pubblicati ogni settimana su "Plus 24" de "Il Sole 24 Ore". Il management della società è autore della "Guida del Sole 24 Ore alla consulenza finanziaria indipendente".

Professionalità e competenze maturate in 10 anni di esperienza specifica nella consulenza indipendente

Riconoscimento del know how da parte dei media e del mercato

Il principale Ufficio Studi e Ricerche di analisi indipendenti non di matrice bancaria

Adesione al Codice Etico dell'Associazione di categoria NAFOP che prevede la totale assenza di conflitti di interesse

Utilizzo di strumenti tecnologici, database ed informativa all'avanguardia

Vigilanza da parte di Banca d'Italia, Consob, società di revisione, funzione di compliance, risk management

Ideatori per l'Italia degli standard di professionalità per la prestazione della consulenza finanziaria indipendente

Come avviene la consulenza

Tutte le fasi del rapporto tra Consultique e il cliente, dal primo incontro informativo al calcolo della parcella, all'impostazione del Piano finanziario

PRIMO INCONTRO

Il cliente consegna la documentazione riguardante il proprio patrimonio finanziario; dopo un colloquio di approfondimento, Consultique comunica un preventivo di parcella per il proprio intervento. Se il cliente accetta la proposta, si procede alla firma del contratto.

IL CALCOLO DELLA PARCELLA

L'ammontare della parcella è calcolato in base alla complessità e al tempo necessario alle analisi, alla dimensione del patrimonio, al profilo di rischio del cliente, ai risparmi di costi e commissioni ottenibili.

La parcella (onorario) è l'unica retribuzione per il lavoro svolto da Consultique, che non riceve alcun tipo di remunerazione (provvigioni, commissioni, incentivi, retrocessioni) da banche o altri intermediari in quanto svolge unicamente l'attività di analisi e di consulenza in materia di investimenti.

Nella quasi totalità dei casi la parcella è di gran lunga inferiore al risparmio generato dall'intervento di Consultique.

SECONDO INCONTRO

Necessario per redigere il piano finanziario. Consultique, dopo aver effettuato una completa "radiografia" della situazione finanziaria in essere ed averla illustrata al cliente, raccoglie le informazioni necessarie per impostare la strategia di investimento orientata alla protezione del patrimonio e all'individuazione del corretto livello di rischio.

ASSISTENZA CONTINUATIVA

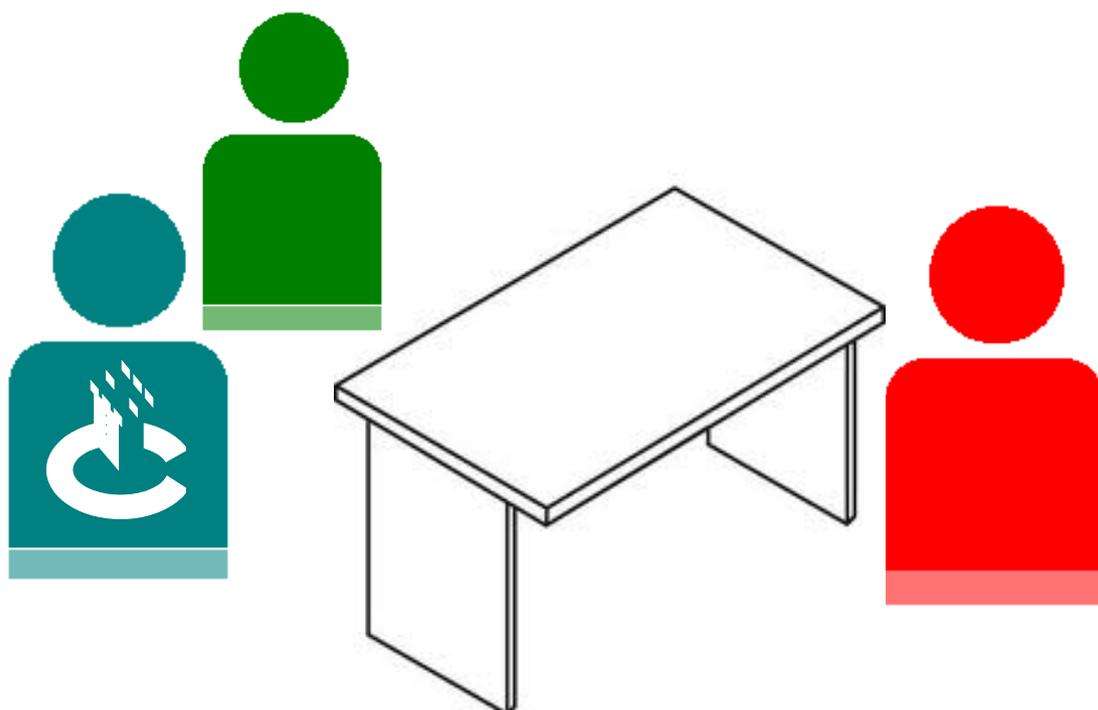
Il cliente ha a disposizione in qualsiasi momento il team di analisti Consultique con i quali interagire di persona, via e-mail e telefono. A cadenze prefissate, l'Ufficio Studi e Ricerche illustra al cliente un Report dettagliato con le informazioni e gli aggiornamenti sulla situazione finanziaria.

I servizi per i nostri clienti

Consultique risponde alle esigenze specifiche di ciascun cliente: dall'analisi del portafoglio, alla completa pianificazione patrimoniale

I NOSTRI SERVIZI DI BASE:

- Rinegoziazione di tutte le condizioni applicate al cliente dalla propria banca
- Analisi qualitativa del portafoglio del cliente (privato, azienda, istituzionale), incidenza dei costi ed efficienza dei risultati (valutazione dei gestori cui si è affidato il patrimonio)
- Analisi dei singoli prodotti che compongono il portafoglio con quantificazione dei costi trattenuti e di eventuali inefficienze
- Asset Allocation: dall'analisi dello scenario macroeconomico globale, intermarket e settoriale, ha origine il processo di riallocazione del patrimonio finanziario del cliente con l'utilizzo di strumenti efficienti e trasparenti
- Monitoraggio nel tempo della situazione di portafoglio in essere. Il cliente viene periodicamente informato tramite una reportistica puntuale e personalizzata



Consultique si pone a fianco dell'investitore e lo assiste nei rapporti con l'intermediario

Proteggere il proprio patrimonio con un'adeguata pianificazione

Per gestire i rischi in maniera ottimale è necessario analizzare non solo la situazione finanziaria ma anche previdenziale, assicurativa, fiscale

Pianificare le proprie finanze con il supporto di Consultique permette di proteggere il proprio patrimonio (non solo finanziario) dai consigli interessati dei venditori, dagli eventi negativi del mercato finanziario, dall'erosione dell'inflazione, dagli imprevisti della vita (perdita del lavoro, dell'azienda, della salute).

Inoltre consente di liberare quelle risorse che possono essere messe a disposizione per **cogliere opportunità dai mercati senza mettere a rischio il patrimonio** che deve essere conservato nel tempo (risparmi

e investimenti essenziali per non mettere a rischio il proprio benessere futuro personale e familiare).

L'assenza di conflitti di interesse permette di svincolarsi dalla distribuzione dei prodotti tipica dei soggetti tradizionali (agenti, promotori, assicuratori, etc.) che, oltre a percepire una commissione di vendita, nella maggior parte dei casi **non hanno neppure la visione completa del patrimonio del cliente** e di solito non riescono a gestire i suoi rischi in modo ottimale.

PIANIFICAZIONE PATRIMONIALE:

- Pianificazione previdenziale
- Pianificazione assicurativa
- Ottimizzazione fiscale
- Calcolo flussi finanziari: stato patrimoniali e conto economico
- Mutui e finanziamenti: valutazione ed eventuale sostituzione o rinegoziazione (riduzione della rata mensile)
- Aspetti legali: verifica di correttezza ed adeguatezza degli investimenti effettuati

- Creazione portafogli finanziari in funzione:
 1. di ogni singolo obiettivo
 2. del rischio dell'intero patrimonio
 3. della composizione del nucleo familiare
 4. della liquidabilità dei singoli asset

Consultique ti aspetta
per un incontro gratuito
di valutazione
delle strategie ottimali
per perseguire
con efficienza e in sicurezza
i tuoi obiettivi.

Contattaci allo 045.8012298 o a info@consultique.com.
Il team di consulenti finanziari indipendenti sarà lieto di accoglierti
nella nostra sede di via dei Mutilati 3/d in Piazza Bra a Verona.

