

La Finanza

INDIPENDENTE

N. 12 ANNO III

scudo fiscale



rialloCcare
le risorse
rimpatriate
senza perderle
in Commissioni

SOMMARIO

La Finanza
INDIPENDENTE
IL MAGAZINE DELLA CONSULENZA FEE-ONLY

Periodico a cura della direzione
marketing di Consultique SIM Spa

Anno 3 numero 12

DIRETTORE RESPONSABILE
Margherita Sperotti
m.sperotti@consultique.com

CONTRIBUTI
Ufficio Studi e Ricerche Consultique

EDITORE
Consultique

IMPAGINAZIONE E GRAFICA
Margherita Sperotti

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



EDITORIALE

Buon compleanno a La Finanza Indipendente 3

EVENTI

Aspettando l'Albo 4

NUOVI SCENARI

Il "nuovo" scudo fiscale 6

FORMAZIONE

Il Sole 24 Ore ha scelto Consultique per il suo Master 10

MEDIA

Ballarò interpella Consultique 11

PSICOLOGIA

Euforia irrazionale e benessere 12

L'INTERVENTO

La psicologia dell'investitore e il controllo del rischio 14

IL CONSULENTE

Antonietta De Vito, Roberto Dolza e Massimo Guerrieri 16

SPORT

Debutto nel calcio a 5 19



Cari lettori,

la Finanza Indipendente compie due anni e festeggia con un'edizione completamente rinnovata nella grafica e nei contenuti.

In questo numero estivo, parleremo dello slittamento dopo il 31 dicembre 2009 della nascita dell'Albo dei professionisti e delle società di consulenza finanziaria indipendente, oltre che delle iniziative di marketing messe in atto dai fee only financial planners per far conoscere la nuova figura professionale al grande pubblico dei risparmiatori.

Faro puntato sull'attualità, con un intervento sullo scudo fiscale e sui vantaggi che la consulenza indipendente porta alla gestione dei capitali rientrati.

Lascерemo poi la parola ai consulenti finanziari indipendenti, che approfondiranno molti temi tra i quali i derivati venduti agli enti locali, l'aspetto psicologico nelle strategie di investimento e le loro esperienze di start-up come fee only.

Ampio spazio è inoltre dedicato alle novità nell'attività di Consultique, a partire dalla sua presenza sui media fino alla presentazione del servizio "Connect" e della nuova squadra di calcio a 5 della società.

Non mi resta che augurarvi buone vacanze ed una piacevole lettura,

*Cesare Armellini
presidente Consultique*

Aspettando l'Albo

I professionisti e le società di tutt'Italia si sono riuniti a Verona per discutere sulle novità normative e su come promuovere la figura del consulente finanziario indipendente grazie ad un'azione di marketing



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

Un meeting vivace quello che ha radunato a Verona i professionisti e le società di consulenza finanziaria indipendente associati a Nafop.

Numerosi i temi affrontati nell'arco della giornata nella sede locale di Confindustria, a partire dallo slittamento della nascita dell'Albo di categoria al 31 dicembre 2009, fino ad un flash sulla situazione dei mercati che, secondo il comitato scientifico di Nafop, rimarranno instabili fino almeno fine anno.

La novità più importante della giornata è stata la presentazione del Piano di marketing da parte del Gruppo di Lavoro Comunicazione Nafop, nato allo scopo di pubblicizzare tra i risparmiatori la figura del consulente finanziario indipendente.

Tra le iniziative previste dal Piano, una campagna pubblicitaria sulla carta stampata nazionale e la nascita di un sito internet dedicato oltre a quella del Blog di Nafop (<http://nafop.wordpress.com>), già online e che in pochi giorni ha re-

gistrato più di 4.000 contatti.

Grazie all'apprezzamento del lavoro fatto dal Gruppo Comunicazione, si è deciso di formare un secondo Gruppo che si occuperà della tutela legale della professione di consulente indipendente.

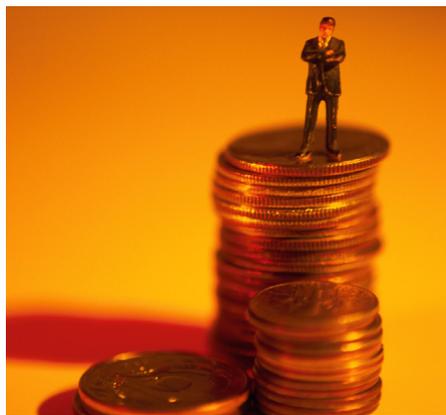
I professionisti e le società di consulenza finanziaria indipendente di tutt'Italia si sono infine dati appuntamento a fine anno, per tracciare un bilancio dell'attività e per accogliere l'arrivo dell'Albo di categoria.



Il “nuovo” scudo fiscale: opportunità e prospettive per la gestione del patrimonio familiare e d’impresa

Dopo sei anni dall’ultima edizione, è in dirittura d’arrivo il varo del nuovo scudo fiscale, strumento con il quale le persone fisiche e gli enti non commerciali potranno rimpatriare le attività detenute all’estero in violazione delle norme valutarie e tributarie.

La terza versione dello scudo, dopo quelle del 2001-2002 e del 2003, si inserisce nel più generale contesto del contrasto ai paradisi fiscali ed al segreto bancario in atto su scala europea e mondiale. L’iniziativa è condivisa da quasi tutti i governi dei più importanti Paesi Occidentali con un duplice obiettivo: **obbligare gli “Stati a fiscalità vantaggiosa” ad adottare regole di trasparenza** che non consentano ai cittadini stranieri di nascondere i propri capitali agli occhi del fisco e della magistratura del Paese di residenza; **immettere nuova liquidità nelle rispettive economie**, contribuendo così ad alleviare la crisi e a fornire nuove risorse ai governi nazionali per sostenere la spe-



sa pubblica e gli investimenti. Per quanto riguarda l’Italia si stima che la nuova versione di scudo potrebbe far fruttare alle casse dello Stato tra i 3 e i 5 miliardi di euro.

Secondo l’emendamento al decreto anticrisi (D.L. n. 78/09), presentato alla Camera, il provvedimento riguarderà le attività ed i beni (ivi compresi gli immobili) detenuti all’estero al 31 dicembre 2008 in violazione delle norme sulla dichiarazione (quadro RW). Ai fini dell’applicazione della disciplina, tali attività - se detenute in Stati non appartenenti all’Unione europea - dovranno essere fisicamente rimpatriate, mentre per i beni e gli in-

vestimenti in Stati comunitari sarà ammessa anche la mera regolarizzazione, con la quale sarà possibile sanare la posizione continuando a mantenere le attività al di fuori dei confini nazionali.

L’aliquota applicabile ai fini del perfezionamento dello scudo sarà del 5%, calcolato sull’ammontare delle attività emerse. La norma, in realtà, è finora formulata in modo più complesso, prevedendo un’imposta straordinaria del 50% sul reddito figurativo, presunto pari al 2%, prodotto da tali attività nell’ultimo quinquennio. Tuttavia, il risultato pratico dovrebbe coincidere, appunto, con l’applicazione di un’aliquota del 5% sul capitale rimpatriato.

Come nelle precedenti versioni, il rimpatrio dovrà avvenire per il tramite di intermediari autorizzati - banche, ma non solo - mediante la presentazione di una dichiarazione riservata tra il 15 settembre 2009 ed il 15 aprile 2010. L’ampia

finestra temporale mira a consentire lo “smontaggio” di prodotti finanziari complessi che, non di rado, potrebbero essere stati realizzati in paesi esteri negli anni del boom della finanza creativa.

La dichiarazione non sarà resa nota all'Amministrazione finanziaria dall'intermediario, il quale si limiterà a comunicare l'entità della ricchezza complessiva rientrata e le somme versate a titolo di aliquota di regolarizzazione. Solo in caso di accertamento fiscale, il contribuente potrà rendere nota all'Amministrazione procedente l'esistenza dello scudo, paralizzando in tal modo ogni attività accertativa nei suoi confronti.

Sul versante sanzionatorio, il perfezionamento dello scudo produrrà l'estinzione delle sanzioni tributarie e previdenziali, collegate alla detenzione dei capitali all'estero, nonché di quelle conseguenti alla mancata compilazione del quadro RW. L'adesione allo scudo produrrà, inoltre, effetti, sebbene limitati, anche in campo pena-

le. Saranno coperti dalla sanatoria, infatti, soltanto i reati di omessa dichiarazione e dichiarazione infedele.

Peraltro, è previsto che l'adesione allo scudo non possa in alcun caso ridondare a sfavore del contribuente, nel senso che esso non può mai costituire argomento per contestazioni nei confronti del medesimo né in sede giudiziaria né in sede amministrativa.

Le opportunità dell'adesione allo scudo.

Così sintetizzato il meccanismo applicativo del nuovo scudo, si può affermare - salvi aggiustamenti che in concreto si renderanno necessari alla luce della versione definitiva che verrà licenziata dal Parlamento - che l'adesione ad esso debba essere valutata con grande attenzione.

L'edizione 2009 dello scudo ha, infatti, il sapore dell'ultima chiamata per coloro che, negli anni, hanno esportato denaro ed altre attività oltre confine. Il contesto, rispetto alle

precedenti versioni del 2001-2002 e del 2003, è profondamente mutato. Come confermano le prese di posizione ufficiali a livello governativo e in seno all'OCSE ed all'Unione europea, la lotta all'evasione e ai paradisi fiscali costituisce una priorità a livello mondiale, che verrà perseguita con sempre maggior vigore tramite, in particolare, l'incremento della cooperazione amministrativa tra le autorità competenti dei vari Stati. La semplificazione delle procedure di scambio di informazioni, anche con Stati tradizionalmente restii a collaborare, farà dunque sì che coloro che preferiranno mantenere capitali all'estero non potranno più pensare di essere al sicuro.

Lo scudo, quindi, si presenta come uno strumento adatto a regolarizzare situazioni pregresse, evitando i rischi conseguenti al mutato quadro interno ed internazionale. Del resto, i timori che, in passato, avevano circondato la tenuta delle precedenti versioni dello

scudo si sono rivelate infondate: la riservatezza e l'efficacia dello strumento sono state rispettate, anche dopo il successo elettorale di forze politiche che pure erano state ad esso contrarie.

Tramite questo strumento, dunque, sarà possibile **rimpatriare risorse, sanando ogni pregressa violazione**, in un momento nel quale i soggetti imprenditori necessitano, più che in passato, di liquidità per sostenere gli investimenti. Sarà, inoltre, possibile **ricongiungere i patrimoni familiari accumulatisi negli anni all'estero con le disponibilità domestiche**, affrontando così in modo più ponderato la pianificazione successoria del patrimonio.

L'esborso del 5% sull'ammontare delle attività rimpatriate, per quanto ex se non irrilevante, pare tuttavia sopportabile a fronte dei vantaggi che il rimpatrio può consentire.

Certo, non è detto che l'onere definitivo sia limitato ad esso.

L'esclusione della mera regolarizzazione, quanto meno per le attività detenute negli Stati extra-UE, imporrà infatti verosimilmente ulteriori spese, legate all'esigenza di smontare prodotti finanziari difficilmente liquidabili, come hedge fund o polizze assicurative complesse, nonché - per quanto riguarda gli immobili - all'alternativa consistente nel venderli, rimpatriando il corrispettivo, o nel conferirli in società, provvedendo poi al rimpatrio delle relative quote.

In ogni caso, al di là del costo effettivo, **merita valutare seriamente l'opportunità di aderirvi**. In un momento di crisi quale quello attuale, con le restrizioni al credito che un sistema bancario sempre più illiquido sta imponendo, poter disporre di risorse aggiuntive per finanziare il business d'impresa o anche solo per sostenere le esigenze finanziarie della famiglia sembra costituire - insieme all'effetto premiante dell'estinzione delle sanzioni amministrative, tri-

butarie, previdenziali e legate alla violazione della normativa sul monitoraggio, oltre che alla non punibilità per taluni reati - un obiettivo rilevante.

Tra l'altro, merita ricordare che per coloro che, non aderendo allo scudo, venissero in seguito scoperti dall'Amministrazione finanziaria si profila un inasprimento talvolta assai duro del trattamento sanzionatorio.

E' previsto, infatti, il raddoppio delle sanzioni per la violazione delle norme sul monitoraggio, che passano dalle attuali 5-25% al 10-50% delle somme detenute all'estero in modo occulto. Inoltre, il D.L. n. 78/09 contiene altre disposizioni che mirano a realizzare un inasprimento delle sanzioni conseguenti alla scoperta di attività detenute all'estero e non dichiarate, al fine di incentivare l'adesione allo scudo. In particolare, viene introdotta una nuova presunzione relativa (cioè un argomento utilizzabile dal Fisco, salvo prova contraria fornita dal contribuente)

a carico delle persone fisiche, delle società semplici e degli enti non commerciali, secondo la quale gli investimenti e le attività di natura finanziaria detenuti in Paesi black list in violazione degli obblighi di monitoraggio fiscale si presumono costituiti mediante redditi sottratti a tassazione. Pertanto, la scoperta di siffatte disponibilità non dichiarate esporrà i contribuenti non solo alle - già di per sé inasprite - sanzioni per omessa dichiarazione del quadro RW, ma anche ai poteri di accertamento e irrogazione delle sanzioni conseguenti alla nuova presunzione. Sanzioni, tra l'altro, che dovrebbero essere del pari raddoppiate rispetto alla misura attuale.

L'esigenza di un adeguato supporto professionale.

L'ovvio suggerimento è che i soggetti interessati si affidino, tanto nella scelta se aderire o meno allo scudo, quanto in quella successiva concernente l'allocazione **delle risorse rimpatriate o regolarizzate, a professionisti di fiducia sia**

in ambito finanziario, che in quello legale.

L'adesione allo scudo reca con sé, innanzitutto, l'esigenza di individuare con particolare attenzione l'intermediario tramite il quale presentare la dichiarazione riservata e procedere con il rimpatrio delle attività detenute all'estero. Si tratta di una scelta delicata, legata ad ovvie esigenze di privacy nonché di efficacia e qualità del servizio, oltre che di costi. **Potrebbe aver senso affidarsi, anziché a grandi strutture standardizzate, a boutiques finanziarie con servizio dedicato e senza conflitti di interesse.**

Il rimpatrio dei capitali scudati, poi, potrà e dovrà costituire lo spunto per procedere ad una più ampia riflessione sull'ottimale allocazione delle risorse in tal modo rese disponibili. L'efficacia dello scudo, insomma, dipenderà non solo e non tanto dalle caratteristiche intrinseche del provvedimento, quanto dall'abilità dei soggetti

interessati - e dei consulenti legali che li affiancheranno - di procedere contemporaneamente ad un più ampio riassetto del patrimonio, personale e di impresa, in vista del rilancio del business e di una efficiente allocazione dei beni nell'ottica della successione familiare e d'impresa. In particolare, poiché l'anonimato si conserva solo nel caso di mantenimento delle liquidità sul c.d. conto scudato, perdendosi tuttavia qualora le si facciano fuoriuscire da esso, speciale attenzione dovrà essere tributata alla scelta degli strumenti di utilizzo di tali risorse, in modo che esse siano funzionali a soddisfare le esigenze familiari e dell'impresa senza tuttavia perdere, in tutto o in parte, le garanzie dello scudo.

Avv. Stefano Dorigo
Partner

Cordeiro Guerra & Associati
Studio legale in Firenze
e Milano

Per informazioni:
info@consultique.com

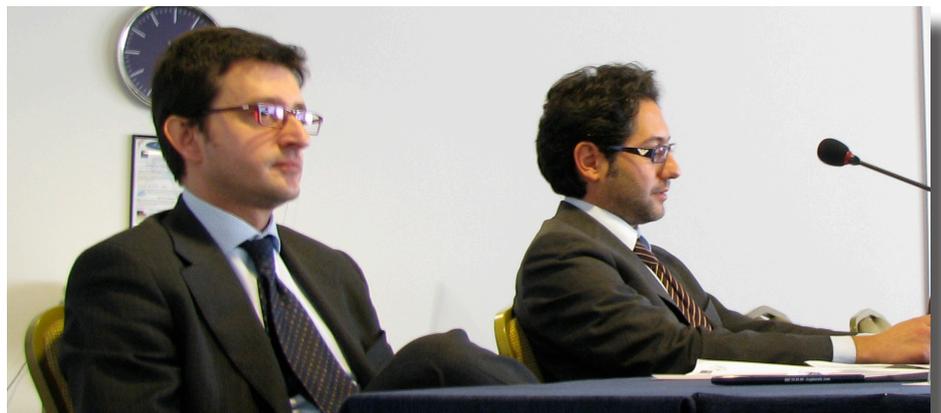
Il Sole 24 Ore ha scelto Consultique per il suo Master

Dal 2 ottobre a Milano la prima edizione del corso sulla consulenza finanziaria

di Margherita Sperotti

Consultique è partner del Sole 24 Ore per il Master di specializzazione sulla Consulenza finanziaria. La società veronese è stata scelta in quanto leader in Italia nella consulenza finanziaria indipendente; il suo fondatore e presidente, Cesare Armellini, è stato infatti colui il quale ha portato il modello fee-only (ovvero la consulenza pagata a parcella solo dai propri clienti e di conseguenza libera da ogni conflitto d'interesse) dal mondo anglosassone al nostro Paese.

A pochi mesi dalla costituzione dell'Albo dei consulenti finanziari in Italia, il Sole 24 Ore ha deciso di dar vita ad un Master specifico per preparare i futuri consulenti finanziari all'attività; per la parte operativa del corso, ovvero il quarto modulo dedicato al modello fee-only, il Sole 24 Ore si è avvalso dell'esperienza sul campo di Consultique, con la quale già collabora pubblicandone



LUCA MAINO' E GIUSEPPE ROMANO

direttore Marketing e direttore Ufficio Studi Consultique

settimanalmente i rating su Plus24. Inoltre Il Sole 24 Ore ha pubblicato nel 2008 la Guida alla consulenza Finanziaria Indipendente, scritta da Armellini, Mainò e Romano.

A tenere le lezioni saranno proprio il direttore dell'Ufficio Studi Consultique, Giuseppe Romano, e quello dell'Ufficio Marketing, Luca Mainò, che approfondiranno tutte le tematiche di natura giuridica e contrattuale: dalla Costituzione di una Società di Consulenza Indipendente, alla definizione del contratto di consulenza per i consulenti

fee-only fino alla Tutela della privacy e alla Normativa anti-riciclaggio.

Il 1° Master di specializzazione nella consulenza finanziaria inizierà il 2 ottobre 2009, nella sede de Il Sole 24 ORE in Via Monte Rosa, 91 a Milano e durerà 10 week end non consecutivi, il venerdì e il sabato.

Il programma del Master è visionabile al link:

<http://www.formazione.ilsole24ore.com/business-school/YA4229-consulenza-finanziaria-indipendente.php>

Ballarò interpella Consultique

A pochi giorni di distanza dall'audizione in Senato sul tema derivati, la società è stata nuovamente ospite della trasmissione televisiva in qualità di esperto in contratti swap stipulati dagli enti locali

di Margherita Sperotti

Apochi giorni di distanza dall'audizione al Senato sui derivati posseduti dagli enti locali, che ha visto Consultique protagonista (quale rappresentante dell'associazione nazionale dei consulenti finanziari indipendenti Nafop), la società leader in Italia nella consulenza finanziaria indipendente è stata scelta da Ballarò come esperto indipendente in materia di contratti derivati stipulati da questi enti.

È accaduto nella trasmissione settimanale d'informazione televisiva di Rai Tre, condotta da Giovanni Floris, durante la quale il direttore dell'Ufficio Studi Giuseppe Romano ha illustrato il fenomeno della finanza derivata che ha colpito Regioni, Province e Comuni di tutt'Italia.

“Dalla Sicilia alla Lombardia, dal paesino alla grande città - ha spiegato Romano - la finanza cosiddetta innovativa



GIUSEPPE ROMANO
direttore Ufficio Studi Consultique

ha investito tutti: attualmente il 70% dei Comuni in Italia ha delle perdite relative ai derivati, che si stima possano essere quantificate in sette miliardi di euro”.

Il 7 maggio Consultique aveva segnalato alla Commissione Finanze del Senato una delle cause di questo scandalo, individuandola nella mancanza di un'adeguata formazione dei dirigenti pubblici che ha permesso al sistema bancario e parabancario di trovare terreno particolarmente fertile per poter perseguire le proprie politiche commerciali in seno

alla Pubblica Amministrazione.

“La scarsità di informazioni presso i dirigenti pubblici sul tema derivati - ha ricordato il presidente di Consultique Cesare Armellini ai Senatori presenti - è infatti stata mitigata dalle politiche commerciali, anche piuttosto aggressive, delle reti che dovevano collocare questi prodotti. L'asimmetria informativa che sovrasta i rapporti Cliente/intermediario resta quindi il peccato originale di questa seria vicenda”.

Asimmetria informativa che viene azzerata dall'operato di Consultique, soggetto indipendente che opera in assenza di conflitto d'interesse e che fino ad oggi ha destrutturato derivati di centinaia fra aziende ed enti locali, aiutando questi nelle trattative con gli istituti di credito allo scopo di chiudere le posizioni in prodotti derivati nella maniera più vantaggiosa possibile per i propri clienti.

“Euforia irrazionale” e benessere

Secondo la tesi di Shiller, in una situazione in cui i corsi temporaneamente alti sono sostenuti dall'entusiasmo degli investitori e non da una stima coerente del valore reale, le prospettive invitano a un comportamento prudente

di Francesca Vanara

... I colloqui di assunzione erano sempre molto brevi e basati su una sola domanda: quanto fa due più due? I candidati si succedevano uno dopo l'altro, finché una mattina un ragazzo ebbe l'ardire di rispondere con un "dipende": "dipende se sono venditore o compratore, nel caso può fare cinque o tre"...

Una verità così semplice è sembrata svanire in questi lunghi anni, prima di “euforia irrazionale”, poi di profondissima crisi.

Oggi molto citato sulle pagine di finanza dei quotidiani, il libro “Euforia irrazionale. Alti e bassi di Borsa” di Robert J. Shiller, che insegna Economia nell'Università di Yale, è apparso nel 2000 (trad. it. il Mulino, 2009), nel momento di apice dei mercati azionari di tutto il mondo, quando sembrava esserci nell'aria una

sorta di stravagante aspettativa o, per dirla con Alan Greenspan (ex presidente della Federal Reserve), di “euforia irrazionale” appunto: un ottimismo diffuso e non completamente giustificato circa l'andamento del mercato azionario.

La tesi che emerge dal libro di Shiller è molto netta: il mercato azionario di inizio secolo mostra le caratteristiche classiche di una bolla speculativa, cioè una situazione in cui i corsi temporaneamente alti sono sostenuti dall'entusiasmo degli investitori e non da una stima coerente del valore reale; le prospettive, quindi, sono piuttosto nere e invitano a un comportamento prudente.

L'Autore, molto critico sulla qualità della ricerca tradizionale e della accuratezza con cui viene comunicata al pubblico, ritiene che le intuizioni provenienti da economia, psicologia, demografia, sociologia, storia, in aggiunta

a metodi di analisi finanziaria convenzionale, possano dare un forte contributo alla comprensione dei fenomeni.

Le riflessioni di Shiller si collocano all'interno di una corrente di pensiero dell'economia, quella comportamentale, che ha continuato nel tempo ad indicare l'importanza di tutto ciò che non è razionale anche nei comportamenti economici.

Un contributo fondamentale a questo settore di finanza comportamentale è dovuto a Kahneman (psicologo cognitivo, vincitore del premio Nobel per l'Economia nel 2002) e Tversky ed al loro lavoro “Decision Making Under Risk”, risalente al 1979. Non è vero, come la teoria economica spesso sostiene ancora, che i comportamenti degli agenti decisionali sono razionali e finalizzati alla massimizzazione dell'utilità: la psicologia ha dimostrato che i processi decisionali umani violano sistematicamente alcuni principi di razionalità. Questa

geniale integrazione disciplinare (psicologia cognitiva ed economia) sta ribaltando uno dei capisaldi dell'economia neoclassica. Se fosse vero che gli individui agiscono sulla base della razionalità, come giustificare le bolle speculative di mercato? Come spiegare gli scostamenti, le divergenze dei prezzi dei beni (ad esempio le azioni) dai loro valori fondamentali? Non sono di certo sufficienti le asimmetrie informative (situazioni in cui alcuni operatori di mercato dispongono di informazioni di cui sono privi altri) a giustificarli.

La valutazione del mercato azionario è, però, una questione d'importanza nazionale e internazionale: tutti i nostri programmi per il futuro, sia come individui che come società, si fondano sulla nostra presunta ricchezza e potrebbero essere sconvolti se buona parte di tale ricchezza dovesse sparire da un giorno all'altro. Il modo in cui valutiamo il mercato oggi e ne prevediamo



FRANCESCA VANARA
fee only financial planner

l'andamento futuro influenza le maggiori decisioni di politica economica e sociale che si ripercuotono non soltanto sugli investitori, ma sul benessere dell'intera società.

Oggi, di fronte alla pesantissima crisi, si assiste a un ingresso pesante dei governi in territori dai quali erano stati emarginati, correndo per questo il rischio opposto: che la creatività insita nei comportamenti irrazionali venga soffocata e il mercato ripudiato a favore dell'onnipotenza dei governi.

Il criterio di complessità deve essere una regola interpretativa: è necessario accettare la logica dell'incertezza, evitando di costruire piani che vogliono regolare tutti gli eventi intercorrenti con indicazioni cogenti; il sistema trae vantaggio dall'indicazione di poche regole flessibili e semplici, che non interferiscano con la naturale spontaneità e creatività delle organizzazioni.

E' bene, in particolare, incoraggiare un'economia che punti a soddisfare lo sviluppo umano, e non solo i profitti, o un'economia del benessere e della felicità. In particolare, le persone devono essere incoraggiate dagli esperti a investire specialmente in attività che contribuiscono a garantire i loro redditi lavorativi e ad assicurare il valore delle loro abitazioni, con operazioni di neutralizzazione dei rischi, senza comportarsi con il proprio denaro in modo magico.

www.vanara.info

La psicologia dell'investitore, il controllo del rischio e la consulenza indipendente

di Paolo Tirabassi

Chiunque operi a contatto con i risparmiatori ha vissuto gli ultimi venti mesi in un contesto nuovo, segnato soprattutto dalla preoccupazione per la sicurezza dei risparmi accantonati e dalla crescente sfiducia verso il sistema finanziario, innanzitutto verso le banche.

In questo contesto ritengo emerga in modo chiaro la differenza tra la consulenza indipendente e le attività con contenuti consulenziali ma comunque direttamente o indirettamente strumentali alla vendita.

Si tratta per la verità di una differenza riscontrabile in qualsiasi contesto di mercato. I risparmiatori in grado di percepirla in un contesto ordinario sono spesso persone fortunate sia sotto il profilo delle conoscenze che sotto quello patrimoniale. Oggi però le perdite in conto capitale, reali o temute che siano, hanno il potere di richiamare l'attenzione di una platea più ampia su alcune tematiche fondamentali, riguar-



PAOLO TIRABASSI

consulente finanziario indipendente

do alle quali il consulente fee only si trova in una posizione di vantaggio.

Ho partecipato in questi ultimi mesi a numerose conferenze in cui il pubblico ha espresso le proprie domande e le proprie convinzioni riguardo alla tutela del risparmio. Questa esperienza mi pare confermare che una gran parte delle persone investe il proprio denaro a prescindere da qualsiasi pianificazione. Vale a dire che non si prefigge uno o più obiettivi definiti, né si interroga sistematicamente sulle risorse che ha - ed avrà - a disposizione

per raggiungerli, né sui mezzi che il mercato mette a disposizione. Il driver fondamentale sono i rendimenti, da rincorrere quando i mercati sono in crescita - cioè spesso troppo tardi - e da piangere quando i mercati crollano, invocando chimerici interventi legislativi che proibiscano "al sistema" di distribuire delusioni.

Qui possiamo focalizzare una prima ed importante risorsa che caratterizza il consulente fee only: egli è innanzitutto un pianificatore. Potrebbe essere anche soltanto questo, a prescindere dall'individuazione di qualsiasi specifico strumento di investimento, mentre nessun "agente collegato" soddisfa il fine della distribuzione finanziaria limitandosi al financial planning. Avviene anzi facilmente il contrario: l'esigenza di piazzare il prodotto - ma anche il servizio - spingono a forzare il collocamento. Non si tratta qui di mettere semplicemente in risalto i conflitti di interesse. Poiché è ben noto che il principale fattore del rendimento

reale è il rischio, si tratta di evidenziare che c'è un'attività necessariamente precedente all'investimento, che consiste nella definizione degli obiettivi, nella misurazione dei rischi e nella consapevole assunzione di quei rischi che sono necessari - e compatibili - per il conseguimento degli obiettivi stessi. Ora questa attività non è affatto semplice, non può essere condensata in un formulario ed è, per sua natura, tipicamente professionale. Non tanto per la nota constatazione che la misurazione dei rischi finanziari a priori è necessariamente empirica. I mezzi sono questi, ma nella stragrande maggioranza delle situazioni basterebbero. E' attività che si addice naturalmente al libero professionista perché richiede quel rapporto di conoscenza e di fiducia con il Cliente che ha il suo contesto ideale nel rapporto personalizzato, continuativo e privo di conflitti di interesse tipico dell'attività professionale. Qualsiasi organizzazione che abbia fini commerciali è pressa-

ta da esigenze di standardizzazione, di raccordo tra l'azione di vendita e la progettazione di prodotto, di rotazione del personale ecc. che pongono serie difficoltà alla attività che abbiamo brevemente delineato. Nessun Cliente si apre completamente al primo incontro e se lo facesse sarebbe presunzione pensare di averlo compreso in così breve tempo. Se avverte un approccio commerciale tende naturalmente a generare un qualche schermo. Se non ha già delineato con chiarezza obiettivi e tolleranze, non le produrrà in qualche decina di minuti rispondendo ad un questionario standard. Se non ha vissuto e sperimentato le fasi alterne dei mercati avrà una percezione dei rischi relativa e contingente.

Il libero professionista ha il tempo ed il modo di favorire ed assumere il processo di formazione realistica degli obiettivi insieme alla percezione realistica dei rischi. Contribuirà perciò all'implementazione di un portafoglio che ha, tra i fattori determinanti, anche lo

sviluppo della conoscenza reciproca e della consapevolezza del Cliente, oltre che la sua effettiva capacità di operare sui mercati finanziari.

A fronte delle esigenze complesse di questo processo, la profilatura del Cliente imposta dalla Mifid compliance non è che uno schema minimale di tutela, uno schema che può e deve essere imposto a chi svolge attività caratterizzate da conflittualità implicite che non risiedono soltanto nelle commissioni dei prodotti e dei servizi, ma nelle esigenze economiche ed organizzative del sistema di distribuzione finanziaria. Ben diversa è la posizione del consulente professionale.

Nei prossimi interventi cercheremo di evidenziare come la continuità e la personalizzazione della consulenza finanziaria professionale rispondono meglio anche ad altre tematiche fondamentali emerse con l'attuale crisi.

www.studiotirabassi.it

Cercavo un'isola felice, estranea a giochi commerciali

Antonietta De Vito, 43 anni, esercita le consulenze finanziarie indipendenti a Genova e a Torino da ottobre 2008.

“Sin da quando ho intrapreso l'attività di promotore finanziario - racconta De Vito - ho sempre avvertito il mio rapporto con i clienti non come un'attività di vendita, ma come la prestazione di un servizio di consulenza. Con questa forma mentis ho frequentato corsi presso le aziende con cui avevo firmato il mandato, convegni e un master presso la SDA Bocconi, ritenendo la formazione indispensabile. Inoltre ho sempre seguito con attenzione l'evolversi della professione. In questi ultimi mesi la frequentazione a tre master presso Consultique, lo studio e l'attenzione continua alla qualità da offrire ai clienti sono l'esplicazione di un sentire rispettoso nei confronti della mia professione”.

Quali sono stati motivi che ti hanno portata alla scelta di diventare consulente finanziario indipendente?

Soprattutto il continuo scontro



ANTONIETTA DE VITO
fee only financial planner

con i conflitti d'interesse che il cliente ed io dovevamo subire. Il cambio di quattro S.I.M. nasceva da quella necessità che col tempo ho capito essere un'utopia: la ricerca di un'isola felice, estranea il più possibile a “giochi” commerciali, dove le esigenze del cliente fossero davvero messe in primo piano e quindi per me luogo in cui esercitare con serenità e coerenza.

Finalmente, ora che ho abbracciato la professione di consulente finanziario indipendente, ho la possibilità di suggerire ai miei clienti consigli e raccomandazioni in totale libertà e in assoluta assenza di conflitti d'interesse, fornendo

loro un'attenta e oggettiva analisi di strumenti finanziari proposti da terzi (banche, S.I.M., assicurazioni), la valorizzazione della parcella occulta, un'asset allocation che parte dalle reali esigenze del cliente cominciando dalla gestione del rischio e non, come spesso avviene, dalla preoccupazione di far sostenere all'assistito le maggiori commissioni possibili per alimentare velocemente i propri introiti, ignorando purtroppo il rischio a cui viene sottoposto.

Che tipo di consulenza ti viene più frequentemente richiesta e in che campo sei maggiormente specializzato?

Lo studio di cui sono titolare insieme a mio marito, Roberto Dolza, offre servizi di consulenza che vanno dall'analisi e assistenza sul portafoglio all'analisi sui singoli strumenti, dalla creazione ex-novo di un portafoglio personalizzato con strumenti efficienti all'analisi e pianificazione previdenziale; è inoltre possibile chiedere una consulenza per l'analisi e la pianificazione immobiliare e in futuro anche la consulenza alle aziende.

La reazione dei miei clienti alla parcella? “Finalmente!”

Roberto Dolza, cinquant'anni, è consulente finanziario indipendente da ottobre 2008 e opera a Torino, Cuneo e Asti.

Oggi ha 41 clienti e il motivo che l'ha portato alla scelta di diventare consulente indipendente è stata la chiusura totale del sistema bancario/gestionale/assicurativo ad un'operatività oggettivamente libera e funzionale alle reali necessità manifestate dai clienti.

“Operatività che peraltro è legata in modo indissolubile a pressioni e/o i vincoli di carattere commerciale - spiega Dolza. - Una volta vinsi in un contest un viaggio premio di quindici giorni in Sudamerica. Ingenuamente chiesi di sostituire il viaggio con un corso di formazione per colmare alcune lacune; richiesta che mi pareva funzionale anche all'azienda. Non feci né il viaggio né il corso. Non avevo ancora capito come funziona il “sistema” della promozione finanziaria”.

Qual è la tipologia di clienti che viene a chiederti una consu-



ROBERTO DOLZA
fee only financial planner

lenza?

Per il momento sto ancora lavorando su tre aspetti: la riallocazione del portafoglio dei clienti che avevo come promotore; l'organizzazione di una serie di iniziative volte a far conoscere la mia figura professionale ed i servizi offerti dallo studio che sto avviando con mia moglie Antonietta De Vito; il percorso formativo che ho iniziato e ritengo assolutamente fondamentale.

Qual è l'ostacolo maggiore che hai riscontrato nello svolgere questo mestiere?

La scarsa conoscenza da par-

te dei potenziali clienti delle opportunità di avvalersi di un consulente finanziario indipendente, unita alla confusione commerciale che viene creata e sfruttata da altri attori del mercato per riciclarsi.

La mole di studio necessaria, soprattutto in questa fase, alla formazione professionale.

Che reazione hanno i tuoi clienti all'idea, per loro nuova, di retribuirti a parcella?

Finalmente! Dopo un primo momento di disorientamento è stata questa l'espressione di molti di loro quando hanno capito il cambiamento radicale che ho apportato alla mia attività.

Un contributo determinante a questa risposta ritengo sia stato dato dall'assoluta trasparenza dei costi di questa struttura professionale.

Altro contributo fondamentale è stata la dimostrazione della riduzione dei costi che sosterranno rispetto al passato o ad altri interlocutori.

www.studio-dolzadevito.it

“Spinto dalla voglia di verità”

Per 20 anni bancario e promotore finanziario. Poi la scelta di diventare fee only financial planner e di aprire lo Studio a Reggio Emilia

Massimo Guerrieri è il titolare dello Studio Q Consulenze Finanziarie di Reggio Emilia. Consulente indipendente dal 2004, dal 1988 è nel settore finanziario con 20 anni di esperienza nel campo ed esperienze lavorative sia come bancario (Credem e Carisbo) che come PF (Banca Fideuram, Banca Generali, Rasbank).



MASSIMO GUERRIERI
consulente finanziario indipendente

Ciò che ha spinto Guerrieri a scegliere l'indipendenza è principalmente “la voglia di verità, che nel campo della finanza è un lusso che non sempre ci si può permettere”.

Raccontaci del peggior portafoglio che ti sia capitato tra le mani durante una consulenza.

A questa domanda potrei rispondere con mille esempi. Mi limiterò a citarne un paio:

- Persona anziana di anni 74 censita dalla banca con profilo cauto/prudente e che non voleva rischiare il capitale, a cui è stato allocato circa il 75% del patrimonio in gestioni patrimoniali della banca stessa, fortemente esposte in azioni.

- Un intero gruppo familiare dove il “dictat” della banca era di far sottoscrivere polizze vita. L'intero PRT è stato quindi allocato in strumenti previdenziali usando le più svariate forme tecniche, senza tener conto delle reali esigenze delle singole persone appartenenti al gruppo. Ma quello che più stupisce, è che il tutto è avvenuto senza nessun controllo e/o strategia, dove ogni sottoscrizione era una vendita fine a se stessa.

Quale tipologia di consulenza ti viene maggiormente richiesta?

Premesso che il nostro studio è specializzato in analisi di stru-

menti finanziari e/o portafogli, costruzione e/o monitoraggio degli asset e pianificazione finanziaria in genere, è all'interno di queste aree che di solito ci viene richiesta assistenza.

Come hanno reagito i tuoi vecchi clienti alla richiesta da parte tua di una parcella per la consulenza?

Penso che il punto focale non sia pagare un compenso per chi lavora per te, piuttosto il riconoscimento di una professione/professionalità che è nuova e ancora troppo poco conosciuta. D'altronde la sfida, sia a livello di singolo studio che attraverso NAFOP, penso sia proprio questa, cioè quella di farci conoscere e far apprezzare questo nuovo tipo di servizio che oggi è possibile offrire sul libero mercato. Sono un associato NAFOP fin dalla sua fondazione, anzi posso dire che ho partecipato alla sua nascita. Penso sia stato un momento importante se non decisivo per il futuro della nostra professione.

www.qconsulenze.it

Debutto nel calcio a 5

Esordio della squadra di Consultique allo Sporting Club Arbizzano, in provincia di Verona, contro un team di imprenditori e professionisti



FOTO DI RITO
Il team Consultique

Ma esordito sul campo di calcio a cinque, nella splendida cornice dello Sporting Club Arbizzano (VR), la squadra Consultique.

La società veronese, leader in Italia nella consulenza finanziaria indipendente, ha partecipato alla prima amichevole del torneo che l'ha vista gareggiare contro lo storico team di

Confindustria Verona.

La squadra capitanata da Cesare Armellini, presidente di Consultique, è passata subito in vantaggio al terzo minuto, con un gol della punta Matteo Trotta (vicedirettore dell'Ufficio Studi). Dopo 60 minuti di

gioco intenso, l'amichevole si è chiusa con un pareggio (6-6). L'esordio e le partite delle prossime settimane serviranno a preparare il team Consultique per il torneo organizzato dallo Sporting Club Arbizzano che si svolgerà a settembre e che vedrà in campo le squadre delle associazioni e delle aziende locali.

**Consultique SIM Spa
ti aspetta
per un check-up gratuito
del tuo portafoglio
e per valutare senza impegno
le strategie ottimali
per perseguire
con efficienza
e in sicurezza i tuoi obiettivi.**

Contattaci allo 0458012298 o all'indirizzo mail info@consultique.com.
Il team di consulenti finanziari indipendenti sarà lieto di accoglierti
nella nostra sede di via dei Mutilati, 3d in Piazza Bra a Verona.

