

CONSULENZA FINANZIARIA

Quanto conviene investire pagando solo una parcella

L'avvio dell'Albo degli indipendenti e le nuove regole europee rilanciano le prospettive di un servizio agli investitori da troppo tempo in attesa di decollo

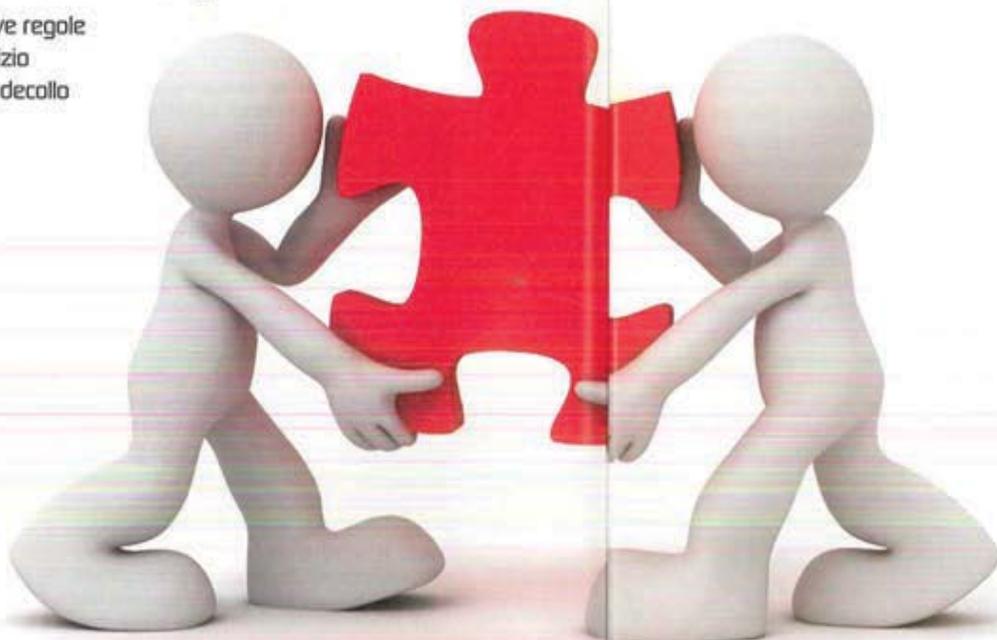
di MASSIMILIANO VOLPE

Pochi segmenti della finanza sembrano non risentire della crisi. Tra questi c'è sicuramente quello della consulenza finanziaria a parcella. Almeno in prospettiva.

L'andamento negativo dei mercati finanziari, l'esperienza negativa di prodotti finanziari non adeguati alle proprie esigenze e la presa di coscienza che il fai-da-te non è in grado di proteggere il capitale e fornire rendimenti costanti nel tempo sta spingendo sempre più risparmiatori alla ricerca di professionisti in grado di fornire consigli mirati per pianificare e tenere sotto controllo nel tempo il portafoglio degli investimenti. La consulenza a parcella fornita da consulenti indipendenti, promotori finanziari e Sim di consulenza è una risposta naturale a disposizione dei risparmiatori italiani per soddisfare questa esigenza.

ALBO PROFESSIONALE VICINISSIMO AL VIA

Manca ormai solo l'ultimo ok della Consob e dopo un iter travagliato durato un lustro, l'Albo nazionale dei professionisti e delle società di consulenza indipendenti dovrebbe decollare mettendo ordine in un settore che presenta delle zone grigie favorite proprio



Trovare il consulente indipendente

In attesa dell'avvio definitivo dell'Albo dei consulenti indipendenti, i professionisti che operano nel settore hanno dato vita a due associazioni che li rappresentano. Una è la Nafop (National association of fee only planners), con sede a Verona e presieduta da Cesare Armellini, che conta circa 300 associati suddivisi tra professionisti, società e studi professionali. Sul sito Internet della Nafop è possibile trovare la mappa degli associati divisi per provincia. C'è poi Assofinance, associazione presieduta da Giannina Puddu con sede a Milano, paladina della consulenza indipendente svolta attraverso società di capitali (srl o spa), che raggruppa circa 50 realtà sparse su tutto il territorio nazionale. Contattando telefonicamente l'associazione è possibile conoscere la società operativa più vicina. Da rilevare però che non tutti i consulenti indipendenti in attività (persone fisiche o società) fanno parte di queste due associazioni.

dalla mancanza di una regolamentazione precisa. La figura del consulente indipendente è stata prevista dalle norme europee (Mifid) nel novembre del 2007, che hanno introdotto la possibilità per le persone fisiche e le società di capitali, diverse dagli intermediari finanziari, di offrire servizi di consulenza in materia di strumenti finanziari: con l'obbligo, però, di iscriversi ad un albo. Ma l'albo al momento non è ancora operativo. Attualmente possono svolgere l'attività soltanto i soggetti (persone fisiche o giuridiche) che prestavano questo servizio prima dell'introduzione della Mifid (e che saranno iscritti d'ufficio all'Albo).

I numeri dei consulenti indipendenti



LUCA MAINO
Nafop

PERCHÉ RIVOLGERSI A UN CONSULENTE INDIPENDENTE?

Ma perché un risparmiatore dovrebbe rivolgersi ad un consulente indipendente quando magari intrattiene già una serie di rapporti con banche e altri intermediari finanziari? Il consulente indipendente è un professionista che fornisce il proprio servizio in totale assenza di conflitti di interesse con gli intermediari finanziari poiché è remunerato esclusivamente dal cliente sulla base di una parcella (come un commercialista o un avvocato). Il consulente non riceve compensi né provvigioni da intermediari o società dal momento che

la sua attività non è di vendita: tanto che il cliente mantiene il patrimonio sui propri conti senza avere l'obbligo di eseguire le operazioni indicate dal consulente. Secondo Luca Mainò, membro del comitato della Nafop, la principale associazione nazionale che raggruppa i consulenti indipendenti, "l'attività di questo particolare professionista è finalizzata a capire le esigenze del cliente per poter scegliere gli strumenti finanziari che hanno la più alta probabilità di raggiungere i suoi obiettivi in relazione ai vincoli di rendimento, rischio e costi".

RISPARMIO DI COSTI IN TERMINI DI COMMISSIONI

"L'attività del consulente indipendente consente di ottenere, attraverso la valutazione del portafoglio - prosegue Mainò - anche un risparmio di costi in termini di commissioni e di cui spesso il cliente non è consapevole". Si tratta di un fattore rilevante vi-

sto che secondo numerosi studi accademici, i costi complessivi annui a cui sono soggetti i risparmiatori possono arrivare fino al 3-5% del patrimonio investito. Il consulente indipendente fornisce inoltre un controllo dei rischi relativi agli investimenti che si intendono effettuare.

il consulente indipendente fornisce inoltre un controllo dei rischi relativi agli investimenti che si intendono effettuare

"Spesso i risparmiatori non sono consapevoli di quale sia il rischio complessivo a cui è esposto il proprio patrimonio per due motivi: in primo luogo perché i prodotti collocati dalle reti di vendita molte

volte sono poco trasparenti e difficili da comprendere e in secondo luogo perché molti investitori hanno posizioni aperte su più banche e non sono pertanto in grado di avere una visione complessiva", chiarisce Mainò.

COME OPERA UN INDIPENDENTE

Come opera un consulente indipendente? Dopo un'attenta ed accurata analisi della situazione del cliente, il professionista fornisce indicazioni circa la riorganizzazione del patrimonio cercando di ottimizzare le aree di intervento, suddivise tra finanziaria, assicurativa, immobiliare, fiscale e successoria. Per la parte finanziaria e assicurativa il consulente fornirà una valutazione in merito alla qualità dei prodotti già detenuti in portafoglio oltre ad elencare i costi che potranno eventualmente venire abbattuti. A questo punto il suo compito sarà quello di indirizzare il cliente verso gli strumenti più ef-

Il nuovo consulente indipendente fee only in Gran Bretagna

Dal 1 gennaio 2013 l'unica modalità per la remunerazione dell'attività di consulenza prestata dai consulenti indipendenti del Regno Unito sarà rappresentata dalla parcella pagata direttamente dal cliente. Una novità destinata a cambiare il sistema attuale di remunerazione degli Independent financial advisor (Ifas) che si basa principalmente sulle retrocessioni delle case prodotto a favore dei consulenti mediante alcune piattaforme informatiche. Il complesso normativo della Retail distribution review (rd) rischia di avere, a detta degli operatori

stessi, un effetto tsunami sulla categoria dei consulenti che hanno avuto un orizzonte temporale troppo ristretto per adattarsi (e con loro i clienti) al nuovo modello di business. La Rdr è stata voluta dalla Fsa per raggiungere una maggiore professionalizzazione della consulenza finanziaria poiché si chiederanno maggiori requisiti di formazione e di capitale ai consulenti finanziari. Nell'ambito della distribuzione di prodotti finanziari nel Regno Unito gli Independent financial advisor hanno una quota di mercato di circa il 65%.

ficienti, ottenendo il duplice effetto di far risparmiare sui costi e nel contempo ottenere performance migliori degli investimenti. Proprio grazie all'assenza di legami con gli intermediari, il consulente lascia al cliente la libertà nella scelta o meno di adottare i consigli e l'esecuzione delle operazioni. In ogni caso se il cliente lo ritiene opportuno può farsi affiancare dal consulente

nelle operazioni ed eventualmente può anche indicare altri intermediari a cui rivolgersi nel caso in cui quelli fino ad allora intrattenuti non fossero soddisfacenti. A fronte dei suoi servizi il consulente indipendente emette una parcella che dipende dalla situazione patrimoniale del cliente e al tempo dedicato per l'assistenza. Non esiste dunque una formula standard, ma viene valutata ogni situazione ad personam: può essere calcola-

ta come percentuale sul patrimonio oggetto della consulenza o può essere una parcella fissa a progetto per una pianificazione finanziaria. Oppure un mix tra la percentuale e il fisso. Ciò che è bene evidenziare è che, in ogni caso, la parcella dovrebbe sempre essere inferiore al risparmio che si crea affidandosi ad un professionista indipendente e si aggira intorno all'1% del patrimonio. Secondo alcune proiezioni sono almeno un migliaio le persone che attualmente in Italia offrono consulenza indipendente e grazie alla definizione dell'albo potrebbe raggiungere dimensione di rilievo. Tanto che secondo Luca Mainò di Nafop la professione ha un bacino potenziale che potrebbe comprendere fino al 5% degli attuali promotori finanziari e l'1% dei funzionari di banca.

LE FASI DELLA CONSULENZA

A PARCELLA



1 Scoprire che investitore sei

Il primo passo della consulenza è un questionario di profilazione basato sulla finanza comportamentale e segue l'approccio dettato dalla Mifid.



2 Definire l'obiettivo di risparmio

Per fare un buon investimento, è fondamentale definire gli obiettivi. Nessun investimento è giusto o sbagliato in assoluto ma solo rispetto a un determinato obiettivo.



3 Ricevere il portafoglio ideale

Il consulente ti consiglierà una strategia da adottare sulla base del tuo profilo e del tuo obiettivo, suddivise tra le diverse asset class



4 Comprare i titoli con la propria banca

Una volta definito il profilo e il portafoglio più adeguato dovrai recarti alla tua banca ed effettuare le operazioni consigliate



5 Monitorare il portafoglio

Il consulente seguirà il tuo portafoglio periodicamente e ti avvisa quando è necessario modificarlo. I consigli saranno personalizzati.



6 Ribilanciare il portafoglio

In relazione al monitoraggio svolto dal consulente sarà necessario ribilanciare il portafoglio in base alle nuove indicazioni.