

**BASILEA 2,
QUESTA SCONOSCIUTA**

**ATTENTI A QUEI
DERIVATI**

La Finanza

INDIPENDENTE

IL MAGAZINE DELLA CONSULENZA FEE-ONLY

N. 1 ANNO I - OTTOBRE 2007



RIVOLUZIONE MIFID

Il 1° novembre in tutti i Paesi UE entrerà in vigore la Direttiva. In Italia verranno distinte due tipologie di soggetti: le SPA di consulenza e le persone fisiche, per le quali nascerà l'albo entro giugno 2008

fm

finanza e mercati

Cesare Armellini
Luca Mainò
Giuseppe Romano

Manuale del consulente finanziario indipendente

Evoluzione storica, nuovi scenari e metodologie operative del modello fee only

I vantaggi per operatori finanziari, investitori, liberi professionisti

Prefazione di Marco Liera



IL PRIMO MANUALE OPERATIVO DEL
CONSULENTE FINANZIARIO INDIPENDENTE
EDITO DA IL SOLE 24 ORE

RICHIEDI TUTTE LE INFORMAZIONI A INFO@CONSULTIQUE.COM

Sommario

IN QUESTO NUMERO

La Finanza
INDIPENDENTE
IL MAGAZINE DELLA CONSULENZA FEE-ONLY

Periodico a cura di
Consultique

Anno 1 numero 1

Ottobre 2007

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

STAMPA
Consultique

INDIRIZZO E-MAIL
info@consultique.com



EDITORIALE di Cesare Armellini	5
COPERTINA Rivoluzione Mifid - di Luca Mainò	6
INVESTIMENTI Conoscere gli Etf - di Margherita Sperotti	8
L'INTERVENTO Intervista a Marco Brozzi, consulente fee-only	10
CORPORATE Basilea 2, questa sconosciuta - di Antonella De Bartolomeo	12
INVESTIMENTI Attenti a quei derivati - di Margherita Sperotti	14
RISPARMIO La pianificazione finanziaria - di Giuseppe Romano	16
RISPOSTE AI LETTORI	18
I NOSTRI APPUNTAMENTI	19



ASSOCIAZIONE NAZIONALE DEI PIANIFICATORI
FINANZIARI PRIVI DI CONFLITTI D'INTERESSE

THE NATIONAL ASSOCIATION OF FEE ONLY PLANNERS



Cesare Armellini
Presidente Consultique

Dopo l'enorme successo del numero zero del nostro magazine "La Finanza indipendente", scaricato in migliaia di copie dall'home page del nostro sito www.consultique.com, è con estremo piacere che vi presento il numero uno della rivista della consulenza "fee only".

La Direttiva Europea, che sarà operativa dal prossimo mese in tutti gli Stati dell'Unione, permetterà ai cittadini di avvicinarsi alla consulenza finanziaria e consentirà loro di iniziare a capire cosa significhi in concreto affidarsi ad una realtà indipendente invece che ad un soggetto in conflitto di interessi.

È talmente forte l'interesse sull'argomento da parte del mercato che Consultique, nei prossimi mesi, intensificherà la frequenza dei percorsi di start up dell'attività per gli operatori; nelle ultime settimane, al rientro dalle vacanze, i nostri telefoni hanno continuato a squillare e questo ci ha portati a riconsiderare la pianificazione dei nostri master operativi dedicati a chi inizia la professione. Non voglio rubare altro tempo alla lettura del giornale ed attendo le vostre impressioni.

Cesare Armellini

RIVOLUZIONE MIFID

Il 1° novembre entra in vigore la direttiva europea sui mercati degli strumenti finanziari che regolerà l'accesso alla consulenza

di **LUCA MAINÒ**
(Direttore Marketing Consultique)

Sono passati ormai 5 anni da quando la **Commissione Europea, all'epoca presieduta dall'attuale premier italiano Romano Prodi**, decise che sarebbe stato necessario ispirare il Parlamento di Bruxelles nella stesura di quella che poi divenne, nell'aprile del 2004, la Direttiva 2004/39/CE comunemente conosciuta come MiFID (Markets in Financial Instruments Directive).

La Commissione UE parlava di **"imprese d'investimento** che prestano esclusivamente il servizio di consulenza in materia di investimenti" e chiedeva un **trattamento speciale** in materia di requisiti patrimoniali, giustificato dal fatto che "questi soggetti non pongono rischi di controparte o rischi sistemici agli altri partecipanti al mercato, e che i clienti non corrono il rischio di una perdita diretta di fondi e titoli quando trattano con i consulenti".

Inoltre, la Commissione prevedeva per le imprese di investimento (persone fisiche e giuridiche) la possibilità di svolgere l'attività su base transfrontaliera o a distanza, con clienti di tutta la UE, sotto il controllo esclusivo dell'autorità del paese d'origine (**passaporto unico**). Queste richieste miravano ad **evitare che i singoli Stati imponessero oneri ingiustificati o eccessivi** a carico dei soggetti che avrebbero prestato il servizio di sola consulenza finanziaria (che la Commissione



Luca Mainò

Prodi quantificava, ad esempio, in Italia in circa 7.000 professionisti). Da queste indicazioni ebbe origine la MiFID, che entrerà in vigore in tutta la Comunità Europea a partire dal 1° novembre 2007.

La **consulenza** in materia di investimenti è definita dall'art. 52 della Direttiva di secondo livello 2006/73/CE come una raccomanda-

zione che viene fatta ad una persona nella sua qualità di investitore o potenziale investitore; tale raccomandazione deve essere adatta a tale persona (o basata sulle caratteristiche di tale persona) e deve raccomandare la realizzazione di un'operazione specifica (comprare, vendere, sottoscrivere, scambiare, riscattare, detenere un determinato strumento finanziario o assumere garanzie nei confronti dell'emittente rispetto a tale strumento, esercitare o non esercitare qualsiasi diritto conferito da un determinato strumento finanziario a comprare, vendere, sottoscrivere, scambiare o riscattare uno strumento finanziario).

Nei vari Stati europei, a partire dal 1° novembre, **esisteranno delle nuove realtà esclusivamente dedicate alla consulenza finanziaria e remunerate solo a parcella**; in molti casi avranno dei **nomi specifici**, in modo che i cittadini europei possano individuarle facilmente, non confondendole con soggetti in conflitto di interesse generato dall'attività di collocamento.

Le imprese di investimento di sola consulenza potranno costituirsi in maniera semplice e con procedure veloci, con un capitale di 50/60 mila euro e, ovviamente, con il passaporto comunitario.

Queste erano le richieste della Commissione UE e le disposizioni del Parlamento Europeo.

Quale sarà lo situazione in **Italia**? Dopo l'efficace intervento di



NAFOP (l'associazione di categoria dei consulenti finanziari indipendenti www.nafop.org), che ha sventato il tentativo di eliminare i professionisti fee only dal mercato, si aprono nuovi scenari per l'ulteriore sviluppo della consulenza finanziaria senza conflitti di interesse.

Nel nostro Paese le persone giuridiche che potranno richiedere l'autorizzazione all'esercizio dell'attività di consulenza dovranno avere la forma di **Società per Azioni** (120.000 euro di capitale sociale) e verranno denominate SIM, ovvero società di intermediazione mobiliare, con una denominazione a nostro avviso impropria e per certi versi inadeguata a soggetti che non sono intermediari nel senso comune del termine. In tal modo, l'accesso

all'attività sarà meno immediato che negli altri Paesi e le attuali società di consulenza, in alternativa alla trasformazione in SPA/SIM, potranno solamente chiudere l'attività (NAFOP sta valutando, come eventualità, la "associazione in partecipazione" tra professionisti).

Per le **persone fisiche** è stato invece ideato un "Albo dei consulenti finanziari" alla cui tenuta provvederà un organismo i cui rappresentanti saranno nominati con decreto del Ministro dell'Economia e delle finanze sentite la Banca d'Italia e la Consob. I requisiti previsti per l'iscrizione a tale Albo (professionalità, onorabilità, indipendenza e patrimoniali) verranno definiti in dettaglio dal Ministero dell'Economia.

Inoltre, fino all'entrata in vigore

dell'Albo e non oltre il 30 giugno 2008, i soggetti che al 31 ottobre 2007 prestano la consulenza in materia di investimenti, potranno continuare a svolgere tale servizio: si istituisce, in tal modo, un regime transitorio in attesa dell'istituzione dell'Albo.

Arrivati a questo punto, compito dell'associazione NAFOP sarà vigilare affinché il futuro "Albo dei consulenti finanziari" venga creato coerentemente con lo spirito ispiratore della Direttiva e, come richiesto dalla Commissione Europea, in una logica di pura tutela dell'investitore da conflitti di interesse potenzialmente presenti nei soggetti non remunerati esclusivamente a parcella dalla propria clientela.

l.maino@consultique.com

ESPLODE IN ITALIA L'ETF MANIA

Nel mese di agosto gli scambi hanno registrato un +212,1% rispetto allo stesso periodo del 2006. Anche grazie all'ETFPlus

di MARGHERITA SPEROTTI

Il "boom ETF" ha contagiato l'Italia. Gli scambi su ETF Plus (mercato dedicato a ETF e a ETC) hanno registrato, nel mese di agosto 2007, una media giornaliera di 150,3 milioni di euro di controvalore e di 4.398 contratti (+212,1% e +186% sullo stesso periodo del 2006), nuovo massimo storico per controvalore in agosto. Nel periodo gennaio-agosto 2007 gli scambi medi giornalieri sono stati pari a 116,6 milioni di euro per 4.761 contratti in crescita rispettivamente del 74,8% e del 56,4% sul corrispondente periodo 2006. Il patrimonio complessivo distribuito in Italia, cioè l'asset under management depositato in Monte Titoli, ha raggiunto il nuovo massimo storico di 7,6 miliardi di euro (ammontava a 3,98 miliardi di euro a fine 2005). L'ETFPlus è nato il 2 aprile 2007, con Regolamento deliberato dall'Assemblea di Borsa Italiana S.p.A. e approvato dalla Consob il 27 febbraio 2007, in aggiunta ai mercati di Borsa - MTA, SeDeX, TAH e MOT. Altro non è che un nuovo mercato riservato alla negoziazione di OICR di tipo aperto strutturato, di OICR di tipo aperto indicizzato (ETF) e di ETC. Fino ad allora gli Exchange Traded Funds erano negoziati sull'MTF, un segmento del Mercato Telematico Azionario operativo dal 30 settembre 2002 ma, a seguito della loro crescente diffusione e sviluppo (pochi giorni prima del battesimo di questo segmento era stato superato il traguardo dei 100 Etf quota-

UN MERCATO AD HOC PER GLI EXCHANGE TRADED FUNDS

La vera spinta alla nascita del mercato ETFPlus viene dall'impossibilità (a causa di un vuoto normativo) di quotare in quello precedente (l'MTF, un segmento dell'MTA) anche le Exchange Traded Commodities, strumenti innovativi che ora possono essere negoziati anche in Italia. L'ETFPlus è quindi stato diviso in tre segmenti: il primo dedicato agli ETF, il secondo agli Etf con leva o con capitale protetto (una categoria nuova, fino ad aprile assente dal panorama di Piazza Affari ma già distribuita da Sgmsgr, all'Euronext di Parigi), il terzo agli ETC. Esattamente come gli ETF, ETC ed ETF strutturati sono negoziati in Borsa come un comune titolo azionario: gli investitori tramite il proprio intermediario possono quindi in qualunque momento della gior-

nata borsistica comprarli e venderli al loro prezzo di mercato. Come scrivevamo nel primo numero de La Finanza Indipendente, uno degli ETC che ha avuto maggior successo al mondo nel 2006 è quello che investe materialmente in lingotti d'oro, ma sono molte altre le materie prime, singole o raggruppate per macrocategorie, che sono state utilizzate quale sottostante per la creazione di questa nuova tipologia di ETF. Gli ETC sono strumenti finanziari aventi l'obiettivo di replicare l'andamento del prezzo della commodity di riferimento, emessi da una società che è una "scatola vuota" con lo scopo esclusivo di realizzare una o più operazioni di emissione dei suddetti strumenti il cui valore è collegato all'andamento dei prezzi delle materie prime.

ti a Piazza Affari), Borsa Italiana ha deciso di dar vita all'ETFPlus. Questi eventi dimostrano come il "trend ETF" sia finalmente approdato anche nel nostro Paese. Ma cosa sono questi strumenti finanziari? Il termine ETF è l'acronimo di Exchange Traded Fund, un fondo d'investimento con due principali caratteristiche: è negoziato in

Borsa come un comune titolo azionario, assicura gli stessi rendimenti dell'indice benchmark di riferimento. In pratica l'ETF consente, in maniera immediata, di prendere posizione su un indice azionario (globale, regionale, settoriale ecc.), su un indice obbligazionario (costituito da titoli di stato oppure da titoli corporate) o su un basket

di materie prime (si tratta di speciali ETF chiamati ETC adatti a questa tipologia di investimento, di cui abbiamo trattato nel precedente numero di *La Finanza Indipendente*), attraverso un'unica operazione di acquisto/vendita.

Per quello che riguarda le commissioni di gestione annue è invece necessario soffermarsi a chiarire gli aspetti sostanziali. Ogni ETF è caratterizzato infatti da proprie Commissioni Totali Annue (TER) che variano a seconda dello strumento da un minimo di 0,165% all'anno a un massimo di 0,90% all'anno (quindi molto più basse rispetto a

quelle dei Fondi comuni d'investimento).

Le commissioni annue sono pagate in proporzione al periodo di detenzione dell'ETF e sono trattenute ogni giorno, per la quota parte di competenza, dal gestore dell'ETF. Non è prevista nessuna commissione di "Entrata", di "Uscita" e di "Performance", a differenza di quanto accade usualmente con i fondi comuni.

Ci si chiederà come mai le banche non "pubblicizzano" questi prodotti. La risposta è semplice: perché essendo strumenti a gestione passiva, le commissioni sono troppo

basse per potere trarre vantaggio dalla vendita. E il risultato che ne deriva è che la maggior parte degli Etf sono acquistati da investitori istituzionali (ad esempio le stesse banche) e non da clientela "retail", che ne conosce troppo poco i benefici.

Chi si affida invece ad un consulente finanziario indipendente fee only, che opera cioè senza il mandato di una banca, una sim o un'assicurazione, si vedrà invece facilmente consigliare l'utilizzo di Etf per la gestione del proprio denaro, strumenti efficienti, a basso costo e, soprattutto, trasparenti.

Nome	Società Emittente	ISIN	TER	Benchmark	Descrizione	Rating Consultique
iShares MSCI Brazil	iShares - Barclays	IE00B0M3516	0,740%	MSCI Brazil Index	Società del mercato azionario brasiliano	2
Lycor Etf IBOVESPA	Lycor - Società Generale	FR0010408799	0,850%	Brazil Bovespa Stock Index	Società del mercato azionario brasiliano	-
Lycor ETF MSCI AC Asia Pacific Ex Japan	Lycor - Società Generale	FR0010312124	0,650%	MSCI AC Asia Pacific Ex Japan Index	Società area Asia Pacifico ad esclusione del Giappone	3
Lycor ETF China Enterprise HSCEI	Lycor - Società Generale	FR0010204081	0,650%	Hang Seng China Enterprise Index	Società del mercato azionario cinese	3
iShares FTSE/XINHUA CHINA 25	iShares - Barclays	IE00B02X0K85	0,740%	Ftse Xinhua China 25 Index	Società del mercato azionario cinese	2
Lycor ETF HSI	Lycor - Società Generale	FR0010361675	0,650%	Hang Seng Index	Società del mercato azionario di Hong Kong	-
iShares PLC - iShares DJ Asia/Pacific Select Dividend	iShares - Barclays	IE00B14X4T88	0,500%	DJ Asia Pacific Select Dividend 30 Index	Società ad alto dividendo area Asia Pacifico	3
iShares MSCI AC Far East ex-Japan	iShares - Barclays	IE00B0M3730	0,740%	MSCI AC Far East ex-Japan Index	Società azionarie ad esclusione del Giappone	3
iShares MSCI Korea	iShares - Barclays	IE00B0M3391	0,740%	MSCI Korea Index	Società del mercato azionario coreano	2
Lycor ETF MSCI India	Lycor - Società Generale	FR0010361683	0,650%	MSCI India Index	Società del mercato azionario indiano	-
iShares MSCI Taiwan	iShares - Barclays	IE00B0M3623	0,740%	MSCI Taiwan Index	Società del mercato azionario di Taiwan	3
Lycor ETF Korea	Lycor - Società Generale	FR0010361691	0,650%	MSCI Korea Index	Società del mercato azionario coreano	-
BETA1 ETFund - B1-MSCI Euro-Participating Shares	Beta1 - Neutra	IE0074344205	0,600%	MSCI Euro Index	Società del mercato azionario area Euro	3
Lycor ETF DAX	Lycor - Società Generale	LU0252633754	0,150%	Dax Index	Società del mercato azionario tedesco	-
BNP EasyETF DJ Euro STOXX	EasyETF - BNP	FR0010230518	0,350%	DJ Euro Stoxx Index	Società del mercato azionario area Euro	3
iShares DJ Euro STOXX 50	iShares - Barclays	IE0008471009	0,150%	DJ Euro Stoxx 50 Index	Società del mercato azionario area Euro	4
iShares FTSEurofirst 80	iShares - Barclays	IE0004852221	0,400%	Ftse Eurofirst 80 Index	Società del mercato azionario area Euro	3
SPDR - SPDR Euro Fund	Spdr - Credit Agricole	IE0031091842	0,350%	S&P Euro Index	Società del mercato azionario area Euro	3
itb » trackers DJ Euro Stoxx 50 ETF	Deutsche Bank	LU0274211217	0,150%	DJ Euro Stoxx 50 Index	Società del mercato azionario area Euro	-
Lycor Etf MSCI Greece	Lycor - Società Generale	FR0010405431	0,450%	MSCI Greece Index	Società del mercato azionario greco	-
iShares DJ Euro STOXX Mid Cap	iShares - Barclays	IE00B02X0L92	0,400%	DJ Euro Stoxx Mid Cap Index	Società a media capitalizzazione area Euro	3
iShares DJ Euro STOXX Small Cap	iShares - Barclays	IE00B02X0M00	0,400%	DJ Euro Stoxx Small Cap Index	Società a piccola capitalizzazione area Euro	3
iShares DJ Euro STOXX Growth	iShares - Barclays	IE00B0M2V002	0,400%	DJ Euro Stoxx Large Cap Growth Index	Società ad alta crescita area Euro	4
iShares DJ Euro STOXX Value	iShares - Barclays	IE00B0M2T899	0,400%	DJ Euro Stoxx Large Cap Value Index	Società "Value" area Euro	4

UN ESTRATTO DELLA PAGINA DI PLUS (SOLE24ORE) CONTENENTE IL RATING CONSULTIQUE SUGLI ETF

L'intervento

di MARGHERITA SPEROTTI

Come ogni mese, La Finanza Indipendente dedica una sezione all'intervista di un consulente finanziario indipendente per consentire ai lettori di "toccare con mano" il mondo del fee only. In questo numero è la volta di Marco Brozzi, 47 anni, consulente finanziario indipendente da un anno e mezzo.

IN QUALE CITTÀ ESERCITI LA PROFESSIONE?

La posizione del mio ufficio, essendo equidistante a quattro capoluoghi di provincia, mi consente di lavorare, indistintamente, su quella di Reggio Emilia, Mantova, Parma e Modena.

QUALE È STATA LA TUA CARRIERA LAVORATIVA PRIMA DI DIVENTARE FEE ONLY?

Ho iniziato come impiegato in una banca a carattere regionale, dove ho svolto diverse mansioni e dove ho potuto farmi una notevole esperienza lavorando in settori diversi. Dall'ufficio titoli all'ufficio estero, dai mutui alla contabilità interna, dall'ispettorato all'ufficio gestioni, non tralasciando neppure quella che era l'operatività di sportello. Quando però hanno iniziato a imporre la vendita di prodotti il cui unico pregio era quello di far guadagnare la banca, ho preso la difficile decisione di cercare un lavoro che mi concedesse la possibilità di fare quello che avevo sempre sognato da quando ero entrato in contatto con il pubblico: offrire consulenza. Il primo approccio non è stato facile, in quanto avendo scelto una sim bancaria di grandi dimensioni, con la speran-



Marco Brozzi

za che il grosso nome potesse aiutare, mi sono ritrovato di lì a poco a dover fare i conti con progetti e impegni di sviluppo uguali a quelli che avevo lasciato nell'altra banca. Dopo un anno passato a combattere con i superiori, che settimanalmente controllavano e confrontavano i volumi di produzione, ho trovato una banca di piccole dimensioni, poco nota localmente ma ben conosciuta all'estero, il cui capitale sociale era interamente detenuto da una delle più grosse istituzioni creditizie mondiali. Questo mi ha permesso di fare un'esperienza di matrice estera molto interessante e senza vincoli di vendita. Ho accresciuto le mie conoscenze in materia di consulenza pura ed ho avuto l'opportunità di costruire materialmente con la direzione prodotti finanziari che potessero coniugare buoni ritorni sia per la banca che per il cliente (sembra

strano ma per quattro cinque anni ci siamo riusciti!). In seguito l'istituto estero ha deciso, per dissidi vari in ordine al progetto di sviluppo in Italia, di abbandonare il nostro paese, vendendo la sua quota a un istituto locale. E qui siamo stati d'accapo: sono ripiombato negli anni bui delle logiche di vendita volte solo a far utili (ovviamente per la banca). Ho iniziato, quindi, a guardarmi attorno finché con il supporto di Consultique ho scelto la consulenza indipendente e da qui sono ripartito.

QUALE È STATO L'ITER PER DIVENTARE CONSULENTE FEE ONLY?

Dopo aver superato il Master "Fee Only Financial Planning" di oltre 100 ore, ho deciso di implementare le mie conoscenze affrontando e superando un ulteriore Master dedicato al "Corporate". Il tutto supportato dall'ufficio ricerche e studi della Consultique e da strumenti software di uso quotidiano. Per esercitare l'attività di consulenza "a parcella" però, soprattutto nella fase iniziale, è di grande aiuto poter contare su un supporto tecnico come quello offerto da Consultique, che, tra l'altro, possiede un ulteriore punto di forza: la possibilità di avere contatti con altri colleghi e quindi di riunire le competenze in modo sinergico per poter soddisfare le esigenze di una clientela sempre più esigente.

UN ESEMPIO DI PORTAFOGLIO GESTITO MALE CAPITATO NELLE TUE MANI DURANTE UNA CONSULENZA

A dire il vero non ho ancora trovato un portafoglio gestito bene e questo mi fa ben sperare nel futu-

ro. Di tutti quelli che ho analizzato, se confrontati a livello di costi, nessuno rispondeva in modo adeguato ai nostri standard e così pure per quello che riguarda il livello di efficienza; se poi uniamo questi due indicatori di valutazione molto spesso ci sono situazioni veramente critiche. Per questo motivo asserisco che la nostra professione non vedrà mai crisi. Le banche non riusciranno mai a coniugare in modo equilibrato i costi con le inefficienze. Per motivi di logica di ritorno di utili.

CHE TIPOLOGIA DI CONSULENZA TI VIENE PIÙ FREQUENTEMENTE RICHIESTA (ANALISI DEL PORTAFOGLIO, CONSIGLI PER GLI INVESTIMENTI, CONSULENZA IN MATERIA PREVIDENZIALE...)?

In genere in sede di acquisizione di nuova clientela mi viene richiesta un'analisi del portafoglio, poi quando al cliente viene dimostrata la presenza di costi e inefficienze che gravano solo su di lui, si passa a soddisfare una vera e propria esigenza di consigli di investimento. La consulenza che viene offerta al cliente spazia a 360 gradi sul suo patrimonio.

CHE REAZIONE HANNO I TUOI CLIENTI ALL'IDEA, PER LORO NUOVA, DI RETRIBUIRTI A PARCELLA, ESSENDO FINO AD ORA ABITUATI A RETRIBUIRE COLORO I QUALI SI DEFINIVANO "CONSULENTI FINANZIARI" MEDIANTE LE COMMISSIONI APPLICATE SUI PRODOTTI FINANZIARI?

I problemi ci possono essere solo se non riusciamo a trasmettere la diversità e la novità del nostro ruolo. Altrimenti se il cliente

vede in noi un professionista indipendente che lavora con l'istituto del cliente o con qualsiasi altro in modo critico e oculato, non ha alcuna difficoltà ad accettare la parcella come la accetta da un qualsiasi altro professionista.

COME STA EVOLVENDO LA FIGURA DEL CONSULENTE FINANZIARIO DAL SUO ARRIVO IN ITALIA? NOTI DELLE EVOLUZIONI NEL CAMPO CON IL PASSARE DEI MESI (PIÙ PROFESSIONISTI CHE DECIDONO DI INTRAPRENDERE QUESTA STRADA, PIÙ RISPARMIATORI CHE SI AVVICINANO A QUESTO TIPO DI CONSULENZA...)?

I clienti si rendono sempre più conto di essere alla mercè di istituti con pochi scrupoli, poiché le loro attenzioni sono dirette esclusivamente ai bilanci ed i manager alle loro laute stock option... Non cercano un cavaliere bianco capace solo di criticare a senso unico, ogni prodotto finanziario emesso dalle banche (questo ormai è il compito delle varie associazioni dei consumatori); i clienti cominciano a capire in modo sempre più concreto che hanno bisogno di un professionista indipendente, serio, che analizzi obiettivi e propensione al rischio e sappia proporre soluzioni semplici ed efficienti.

SEI UN ASSOCIATO NAFOP? CHE SERVIZI FORNISCE AI CONSULENTI QUESTA ASSOCIAZIONE?

Sì, mi sono associato subito dopo la stipula dell'atto notarile che sanciva la nascita dell'associazione che ci doveva rappresentare presso le istituzioni nazionali. Nafop, attraverso i suoi fondatori è stata l'unica realtà che ha vigi-

lato sul corretto recepimento della direttiva Mifid ed è intervenuta nelle sedi più opportune affinché non venissero stravolti, da lobby potenti, alcuni concetti che stanno alla base della consulenza indipendente. Queste centrali di potere hanno fatto di tutto per snaturare a loro favore la direttiva senza riuscirci. La battaglia, però, non è finita, ecco perché occorre un organismo, che, operi nell'interesse della nostra categoria perché solo tutelando noi potrà a sua volta tutelare gli interessi dei clienti di tutte le banche.

L'OSTACOLO MAGGIORE CHE HAI INCONTRATO NELLO SVOLGERE QUESTO MESTIERE

L'approccio con le banche dove i miei clienti sono correntisti in quanto, dagli operatori interni, sei da subito visto come un nemico che gli vuole portare via il cliente che "serve" per il premio di produzione. Capiscono che noi, con la nostra indipendenza non abbiamo alcuna difficoltà a dire al cliente di cercarsi un'altra banca, più efficiente e meno cara.

QUALI SARANNO, SECONDO TE, I VANTAGGI APPORTATI DALLA MIFID?

Maggiore visibilità della nostra categoria, anche attraverso la costituzione di un albo. Esattamente come ogni altro professionista, il consulente finanziario indipendente dovrà iscriversi presso questo Albo che, essendo pubblico, potrà essere messo a disposizione di chiunque voglia controllare le credenziali di chi asserisce di essere indipendente e privo di conflitto di interessi.

BASILEA 2, QUESTA SCONOSCIUTA

L'accordo entrerà in vigore il 1° gennaio 2008. Quali accorgimenti sono necessari perchè le imprese non arrivino impreparate?

di ANTONELLA DE BARTOLOMEO

Il primo gennaio 2008, per le banche operanti nel nostro paese (vedi box a lato), entrerà in vigore l'accordo denominato "Convergenza internazionale della misurazione del capitale e dei coefficienti patrimoniali", meglio noto come Basilea II.

L'accordo, diversamente dalla precedente normativa, impone alle banche di accantonare patrimonio di vigilanza in funzione del rischio attribuito ai clienti che richiedono un prestito. Basilea I obbligava invece la banca a detenere patrimonio di vigilanza in ragione di otto euro ogni cento prestati.

La banca ora dovrà quindi calcolare il rischio del prenditore assegnando a ciascuno di essi un rating, espressione sintetica della capacità del creditore di onorare le proprie obbligazioni alla scadenza.

Il fatto che ciascuna delle circa 800 banche operanti in Italia avrà un differente sistema di rating, darà tra l'altro alle imprese la possibilità di effettuare paragoni tra un istituto di credito ed un altro, con prevedibile scelta, almeno per i prenditori con rating più elevati, della banca che ha attribuito il rating più vantaggioso.

In sostanza, banche ed imprese si troveranno a doversi confrontare come se operassero in un libero mercato del credito.

E' prevedibile che con l'entrata in vigore di Basilea 2 si presenti uno scenario del tutto nuovo nel pano-



Antonella De Bartolomeo

rama italiano, caratterizzato dal binomio banche piccole - clienti piccoli, banche grandi - clienti grandi. Si creerà infatti uno stretto legame tra banche di minori dimensioni, che faranno leva sulla conoscenza del territorio, e pmi che nello stesso operano; dall'altra parte si troveranno invece banche di maggiori dimensioni, per definizione organizzate in modo più "rigido" ma dotate di sistemi in grado di valutare compiutamente il rischio del prenditore e quindi di premiare i prenditori migliori.

A trovarsi in difficoltà non saranno solo le banche, ma anche quelle imprese (la maggior parte) che

UN ANNO DI RITARDO NELL'APPLICAZIONE DELLA DIRETTIVA

Basilea 2 è entrata in vigore formalmente il primo gennaio 2007. Ma le banche italiane ed europee, grandi e piccole, inizieranno a calcolare i requisiti patrimoniali in base alle nuove regole prudenziali solo a partire dal primo gennaio 2008. Lo "slittamento" di un anno dell'adozione del nuovo accordo emanato dal Comitato di Basilea il 26 giugno 2004 non è un blitz del sistema bancario: l'applicazione del periodo transitorio previsto da Bruxelles, ma ben poco pubblicizzato, permette agli istituti di credito europei di tagliare il nastro di partenza con un anno in più. La Banca d'Italia, attraverso le sue filiali locali, ha inviato nell'ottobre 2006 una lettera alle banche per chiedere la formalizzazione della loro scelta sul rinvio, ricordando che «le norme comunitarie offrono alle banche e ai gruppi bancari la possibilità di continuare ad applicare, al più tardi sino alla fine del 2007, le regole prudenziali attualmente in vigore». In Italia Basilea 2 farà quindi il suo ingresso "ufficiale" nei bilanci delle banche il 1° gennaio 2008.

non dispongono ancora di strumenti efficaci per valutare correttamente le “grandezze interne”. Ne consegue che, con l’introduzione del nuovo accordo le imprese potranno trovarsi in difficoltà persino nell’individuazione dei canali di erogazione del credito disposti a prestare denaro. Le stesse necessitano pertanto di un valido supporto in termini consulenziali.

Nei paesi finanziariamente più evoluti, lo studio professionale si è dimostrato la realtà più adatta ad interpretare il ruolo di consulente “a 360°”, poiché ha già un rapporto privilegiato con i propri clienti. Presto la stessa condizione dovrebbe verificarsi anche nel nostro Paese.

A favore di questa tipologia di consulenza, ci sono numerosi fattori, tra i quali la conoscenza già approfondita dei clienti, siano essi privati o imprese, e della loro situazione economico-patrimoniale. Per studio professionale intendiamo un ufficio all’interno del quale collaborino più figure, ciascuna professionista in una differente materia, a partire dall’avvocato, a finire con il consulente finanziario indipendente, passando per il commercialista ed il consulente del lavoro. Questi professionisti hanno il vantaggio di godere già della fiducia di clienti abituati a remunerarne i servizi tramite un onorario (parcella o fee) e la loro integrazione consente di espandere le opportunità di business del proprio studio, completando la gamma dei servizi

per la propria clientela, di fronteggiare, attraverso la completezza della propria consulenza, la concorrenza in materia fiscale e tributaria, e infine di far percepire al cliente una professionalità completa ed esaustiva, in grado di rispondere a tutte le sue esigenze economiche, fiscali e finanziarie, assicurative e previdenziali. Tutto questo costruendo un vantaggio

che l’impresa dimostri alla banca in un primo momento un trend di sviluppo positivo e successivamente il raggiungimento di un equilibrio complessivo per avere una riduzione della rischiosità e quindi la concreta possibilità di poter ottenere un costo inferiore sul capitale preso a prestito.

Il primo intervento sarà focalizzato verso la creazione di tutta la documentazione di cui le banche necessitano per una corretta valutazione del merito creditizio dell’impresa e di conseguenza per l’assegnazione del corrispondente rating.

Tale fase tuttavia è sufficiente solo per ovviare nel breve periodo alle richieste che le banche faranno, ed in parte hanno già iniziato a fare, a fronte delle regole imposte da Basilea 2. E’ proprio qui che si viene a creare l’esigenza di una consulenza interna o esterna all’impresa, ovvero vi è la necessità di avere delle conoscenze specifiche in merito a come si conduca un’analisi finanziaria e patrimoniale e quindi quali siano gli strumenti indispensabili che rendano possibile la rappresentazione di tali grandezze.

Il secondo step è mirato invece alla ricalibratura delle grandezze fondamentali d’impresa per il raggiungimento degli equilibri fondamentali.

Per tutte queste considerazioni, il ruolo del consulente deve essere anche quello di assistente al tesoriere dell’azienda, nella esatta comprensione e negoziazione delle condizioni applicate dalla banca.



competitivo nei confronti dei colleghi meno portati all’innovazione.

Per portare le imprese ad uno stato di equilibrio aspettando Basilea 2, questi nuovi ed esperti “consulenti d’azienda” dovranno intervenire in due modalità e due tempi distinti. L’obiettivo di questo processo è

ATTENTI A QUEI DERIVATI

Nati come strumenti finanziari per difendere gli imprenditori dagli improvvisi sbalzi dei tassi di interesse, sono stati spesso utilizzati dalle banche come prodotti speculativi, mettendo nei guai migliaia di clienti

di MARGHERITA SPEROTTI

I recenti casi dei mutui subprime negli Usa e del crollo di Italease in Italia hanno portato all'attenzione degli investitori le complessità dei "derivati".

La causa di tanto clamore su questi strumenti finanziari è l'uso distorto che se ne è fatto e se ne continua a fare.

L'utilizzo di strumenti derivati non è di per sé negativo, anzi consente di proteggersi da alcuni rischi di mercato, come il rialzo dei tassi d'interesse. Per esempio, un'impresa contrae un debito da restituire alla banca maggiorato degli interessi calcolati a tasso variabile. Affiancato al contratto principale l'istituto propone un contratto Irs (Interest rate swap) che neutralizza la variabilità degli interessi trasformandoli in un onere fisso. Quindi, protegge l'impresa da un eventuale rialzo dei tassi sul finanziamento che le ha concesso. E fin qui l'uso "protettivo" dell'Irs.

Negli ultimi anni, però, molte banche hanno spinto le aziende che con loro contraevano debiti a sottoscrivere complessi Irs di natura più speculativa che protettiva. Perché? Molti tribunali stanno cercando di dare risposta a questa domanda, a volte dando ragione alle banche che dall'operazione hanno tratto considerevoli guadagni, altre volte alle imprese nonostante quest'ultime nei contratti si siano dichiarate «operatore qualificato». Di certo c'è che all'interno del vasto mondo degli strumenti derivati vi sono moltissimi

me variabili incomprensibili, tanto che perfino gli addetti ai lavori faticano a volte a capirci qualcosa, figuriamoci le tantissime pmi che si sono fidate dei funzionari di banca (remunerati anche in base ai derivati venduti) e hanno firmato contratti che si stanno rivelando una condanna.

La società di consulenza indipendente Consultique è stata scelta dal Sole 24 Ore per rispondere alle centinaia di email di imprenditori preoccupati (in certi casi disperati) che chiedono aiuto e che sino ad ora non sapevano a chi rivolgersi per la chiusura delle proprie posizioni che in molti casi, non solo non hanno svolto la funzione di copertura del rischio, ma si sono a volte dimostrati soluzioni speculative che hanno generato perdite patrimoniali anche consistenti nei bilanci (spesso tali prodotti sono stati piazzati come una "assicurazione obbligatoria" a fronte della sottoscrizione di strumenti di finanziamento (mutui o leasing). All'aumentare dei tassi di interesse, oltre al danno dei maggiori oneri finanziari, per le imprese si è aggiunta la beffa della perdita nel prodotto derivato). Da circa tre mesi, infatti, è nata sul settimanale del sabato Plus24 la rubrica "Derivati Chiari" che fa luce proprio sui prodotti strutturati-derivati che non pochi problemi continuano a creare a quelle aziende che li hanno comprati dalla propria banca di fiducia con l'intento di "coprirsi" da un rischio finanziario.

Secondo la Consob e la Commissione Finanze della Camera,



Massimo Faenza, costretto a dimettersi dopo lo scandalo derivati in cui è coinvolta Banca Italease

già nel 2005 i numeri del fenomeno erano allarmanti: circa 40.000-50.000 le aziende coinvolte, la dimensione media dei contratti era pari a circa 2,6 milioni di valore nominale con una perdita media per contratto di € 76.000. Nel 2007 la Consob ha multato Unicredit per irregolarità nella vendita di tali prodotti. Per non parlare dello scandalo Italease.

La banca, con 2mila clienti imprenditori, è stata accusata dall'Adusbef di aver «frettolosamente prospettato» ai clienti la sottoscrizione dei derivati come «mezzi di protezione» indicando nelle condizioni

generali di contratto che l'operazione era finalizzata a limitare i rischi su valute e tassi: «Viceversa il prodotto in concreto venduto presenta caratteristiche del tutto diverse da quelle prospettate».

Sul caso, Bankitalia aveva avviato un'ispezione già a gennaio, ma la Consob è intervenuta solo ad aprile, costringendo l'amministratore delegato di Italease Massimo Faenza alle dimissioni ai primi di giugno. La banca ha operato da intermediario, facendo quindi sottoscrivere contratti Irs alle imprese e chiudendo poi la posizione tramite

Irs speculari con grandi banche estere. Molte di queste operazioni sono andate fortemente in perdita per le imprese italiane e a favore quindi delle banche estere. Banca Italease - che all'inizio ha comunque guadagnato laute commissioni - spinta anche da Bankitalia, ha preso la decisione di chiudere i contratti con le banche internazionali. Così facendo ha realizzato circa 600 milioni di perdite, bloccando quindi la possibilità di ulteriori rovesci per sé e (di fatto) per i propri clienti.

A fronte delle perdite realizzate con le banche internazionali,

Italease ha però tentato di rivalersi nei confronti dei propri clienti. Da qui la levata di scudi degli imprenditori, beffati due volte, ed il rischio concreto di Italease di non incassare proprio nulla.

Forse il contenzioso non si chiuderà molto presto, perché la maggior parte dei clienti non ha voluto chiudere i contratti e si è invece rivolta a società di consulenza specializzate in materie, per essere assistita adeguatamente nella richiesta dell'annullamento degli accordi stipulati con Italease.



LA PIANIFICAZIONE FINANZIARIA

Strumento essenziale per il controllo delle risorse di un nucleo familiare, essa deve basarsi su molte variabili, anche fiscali

di **GIUSEPPE ROMANO**
(Direttore Ufficio Studi Consultique)

La pianificazione finanziaria è uno strumento che consente alle famiglie, date le risorse finanziarie a disposizione, di realizzare nella maniera più efficiente possibile i propri obiettivi vitali. E' una vera e propria attività decisionale a carattere fortemente personale che richiede dedizione per la sua programmazione ed esecuzione. Una buona pianificazione si basa sull'analisi della situazione patrimoniale, economica, finanziaria ed infine anche fiscale. Pianificare, inoltre, implica porsi degli obiettivi possibilmente chiari, quantificabili e raggiungibili assegnando relative priorità di realizzazione.

Per iniziare ad affrontare il problema della pianificazione finanziaria è dunque necessario comprendere di quali risorse si dispone. Nel farlo si debbono individuare i redditi, i consumi e il patrimonio.

I redditi dipendono dall'insieme delle entrate conseguite in un dato periodo di tempo e possono derivare dall'attività lavorativa e/o dalle rendite e dagli interessi di un capitale finanziario o immobiliare. Il reddito, così definito, può essere speso per acquistare beni di consumo, oppure risparmiato per essere investito in strumenti finanziari e non. Questi, accumulati nel tempo, costituiscono, insieme ai lasciti ereditari e alle donazioni ricevute, la ricchezza della famiglia, vale a dire l'insieme delle attività di cui si dispone.

L'analisi della situazione previdenziale e la quantificazione dei gap pensio-



Giuseppe Romano

nistici, ai fini del mantenimento del tenore di vita desiderato al termine dell'attività lavorativa, determinano le eventuali risorse da dedicare a questo obiettivo privilegiato.

I consumi possono essere suddivisi in base alla frequenza con la quale si presentano. Ne sono un esempio le spese di affitto, utenze (gas, luce, telefono).

Capire com'è suddiviso il patrimonio serve a verificare se il mix è adatto a soddisfare gli obiettivi futuri o se necessita di una revisione. In generale, è utile per esaminare se il patrimonio è sufficientemente diversificato, oppure se si corrono troppi rischi per-

ché esso appare troppo concentrato in una singola categoria di attività (per esempio, gli immobili). Inoltre, classificare i beni in base alla loro liquidabilità è utile per capire la capacità di fronteggiare spese impreviste di una certa importanza.

L'insieme delle attività meno l'insieme dei debiti di una famiglia individua il suo patrimonio netto. Il patrimonio netto fotografa, quindi, la situazione finanziaria della famiglia ad una certa data. Inoltre, ai fini fiscali, occorre avere ben chiaro com'è distribuita l'intestazione dei beni di famiglia, e quale è il loro trattamento fiscale in relazione alle imposte diret-

Le variabili della pianificazione finanziaria



- ▶ **Reddito complessivo lordo** = Redditi lordi da lavoro + altri redditi (pensioni, affitti, rendite da terreni, ecc.)
- ▶ **Reddito netto disponibile** = Reddito complessivo lordo – Tasse – Oneri contributivi
- ▶ **Consumi (Tenore di vita)** = supermercato, trasporti, abitazione, telefoni, spese per la scuola, abbigliamento, salute, tempo libero, ammortamenti beni durevoli ecc.)
- ▶ **Risparmio potenziale (Risparmio complessivo)** = Reddito netto disponibile – Tenore di vita
- ▶ **Risparmio disponibile** = Risparmio potenziale - piani d'accumulo finanziari/previdenziali (pac) – rimborsi rate finanziamenti (es. mutuo) – costi assicurazioni rischio puro (es. TMC).
- ▶ **Patrimonio complessivo** = attività finanziarie, beni durevoli, immobili e debiti (es. mutui)
- ▶ **Patrimonio netto** = attività - debiti

te e di successione.

Prima di fare qualsiasi piano finanziario, occorre comprendere quanto si è in grado di risparmiare. A questo scopo, può essere utile elaborare un budget familiare. Di fatto, come un'azienda, la famiglia ha i suoi conti preventivi e consuntivi. Il budget è un piano che serve a fissare gli obiettivi di spesa e di risparmio e a controllare se li si sta rispettando oppure no.

Utilizzando le spese e il risparmio complessivo dell'anno precedente come punti di partenza, vanno ripartite le spese complessive dell'anno in corso fra la casa, il sostentamento della famiglia, i trasporti e così via, per arrivare alle vacanze e alle coper-

ture assicurative, queste ultime importanti per la tutela dai grandi rischi come la premorienza. L'aver registrato tutti i consumi passati per un arco di tempo sufficientemente esteso è di grande aiuto per il budget, perché consente, per esempio, di elaborare medie attendibili dei consumi mensili.

Una corretta pianificazione può aiutare ad esempio a gestire in modo ottimale le entrate e le uscite familiari con un controllo continuo sui consumi al fine di fronteggiare le spese quotidiane e di rilievo per affrontare con tranquillità l'acquisto della casa, i costi per la formazione dei figli, le vacanze, i viaggi oppure garantire il

nucleo familiare da eventuali imprevisti attraverso adeguate coperture assicurative per evitare le conseguenze di eventi sfavorevoli, come i furti, gli infortuni e le malattie.

Ogni decisione di spesa rilevante o di investimento va anche vista alla luce delle conseguenze fiscali presenti (per esempio, sulle imposte dirette e ricorrenti come l'Irpef o su quelle future ed eccezionali). Un aiuto concreto per avviare e seguire nel tempo la propria pianificazione finanziaria può essere dato dal supporto di un professionista che, remunerato a parcella e privo di conflitti di interesse, segue il risparmiatore e lo aiuta nelle scelte per il raggiungimento dei suoi obiettivi.

Risposte ai lettori

PER CONTATTARE LA REDAZIONE SCRIVETE A:
M.SPEROTTI@CONSULTIQUE.COM SPECIFICANDO NELL'OGGETTO
LA RUBRICA ALLA QUALE VOLETE INDIRIZZARE L'E-MAIL

QUANTO MI COSTA LA CONSULENZA DI UN VENDITORE E QUANTO QUELLA DI UN FEE ONLY FINANCIAL PLANNER?

Il risparmiatore non è a conoscenza dell'ammontare effettivo dei costi cui è soggetto (lo stesso venditore non è in grado di quantificare con esattezza l'ammontare dei costi che gravano sul patrimonio del cliente in quanto lui stesso non ne è a conoscenza). Il consulente finanziario indipendente facente parte del network Consultique applica invece un tariffario professionale che viene presentato al risparmiatore prima di ogni consulenza. La parcella è sempre di gran lunga inferiore rispetto ai prelievi praticati dalla banca, assicurazione o SIM direttamente dal conto del risparmiatore a fronte degli investimenti effettuati.

IL CONSULENTE FINANZIARIO RACCOGLIE PERSONALMENTE I MIEI SOLDI DESTINATI AGLI INVESTIMENTI?

Il rapporto tra investitore e venditore (promotore finanziario, agente assicurativo, private banker, funzionario di banca, impiegato postale) è caratterizzato dal passaggio di denaro (attraverso un mezzo di pagamento). Il consulente finanziario indipendente facente parte del network Consultique, al contrario, non è interessato alla raccolta dei mezzi di pagamento in quanto la sua attività professionale si concretizza esclusivamente nell'indicazione operativa che il cliente metterà in atto presso la propria banca di fiducia.

A CHI DEVO INTESTARE L'ASSEGNO RELATIVO ALLA PARCELLA?

Nel caso in cui l'operatore proponga un non precisato servizio di



consulenza a parcella, accertarsi di chi effettivamente erogherà la consulenza e, di conseguenza, a chi dovrà essere intestato l'assegno relativo alla fattura. Infatti, se il soggetto che eroga il servizio di consulenza è indipendente e fee only, la relativa fattura sarà emessa dallo stesso in totale assenza di conflitto di interesse.

IL MIO CONSULENTE FINANZIARIO DEVE RIFERIRE AD ALTRI DEL RAPPORTO CHE ABBIAMO INSTAURATO?

Mentre il venditore, data la sua appartenenza ad una struttura commerciale, è tenuto a rendere conto del suo operato ai suoi referenti interni, ciò non avviene con il consulente finanziario indipendente facente parte del network Consultique. Infatti, l'unico interlocutore cui deve rendere conto è esclusivamente il cliente: il rapporto fiduciario che si instaura è alla base di un percorso stabile e continuativo che permette all'investitore di raggiungere i propri obiettivi.

COSA DEVO FARE SE IL MIO CONSULENTE FINANZIARIO CAMBIA SOCIETÀ (BANCA O SIM)?

Il continuo cambiamento di riferimenti che il cliente deve subire (quando un agente di vendita cambia società o quando la casa mandante decide di far "ruotare" i suoi venditori sulla propria clientela) disorienta l'investitore e non permette di consolidare nel tempo un rapporto fiduciario indispensabile per una proficua collaborazione. Inoltre, quando un agente cambia società, uno dei maggiori disagi che il cliente deve sopportare è dato dal trasferimento del suo patrimonio dal vecchio al nuovo catalogo prodotti; se ciò non avvenisse il promotore perderebbe la sua remunerazione a vantaggio del collega subentrante su indicazione della società mandante. Il consulente finanziario indipendente facente parte del network Consultique non ha alcun rapporto con gli intermediari e pertanto il cliente non dovrà cambiare la propria banca di fiducia.

DIETRO I BANCHI DEL MASTER

Si è tenuto nei giorni scorsi il ciclo di lezioni destinate a insegnare il mestiere del fee only financial planner in attesa dell'istituzione dell'Albo professionale

Ha riscosso un successo inaspettato il Master in Fee Only Financial Planning proposto da Consultique dal 24 al 28 settembre a Verona, nella sala convegni dell'Hotel Due Torri di Piazza Sant'Anastasia. Ventuno i partecipanti alle cinque giornate di full immersion nell'universo della consulenza finanziaria indipendente. Un mondo già conosciuto per alcuni, ma nuovo per molti dei promotori ed ex promotori finanziari spinti dalla curiosità di conoscere questa professione. Tra di loro, c'era chi un "indipendente" lo è già, come Marco Ortica da Treviso, che nel Master cercava quindi soprattutto di

rivedere l'aspetto della trattativa commerciale con il cliente, considerando che la sua scelta "etica" - così l'ha definita - l'ha già fatta ormai quasi 5 anni fa. Anche Giovanni Meratti di Bergamo, è consulente indipendente da due anni, ma ciò che l'ha spinto a partecipare al Master è stata la necessità di imparare a destreggiarsi con lo strumento che

lui stesso ha identificato come "il più completo per il mercato italiano", ovvero la piattaforma Consultique. Andrea Treccani viene invece da Rapallo (Genova), ed è un neo-consulente. La sua passione è sempre stata il trading, ma ora è interessato ad ampliare le conoscenze finanziarie a 360°; è per questo che da luglio è diventato consulente finanziario.

Non è mancata anche chi, come Benedetta Peroni è giunta da Forte dei Marmi e da neo-promotrice finanziaria ha deciso che diventare consulente indipendente fosse l'unico modo di esercitare la professione rimanendo credibili agli occhi del cliente.



Il servizio fotografico riprende alcuni dei momenti di lezione del Master tenutosi dal 24 al 28 settembre a Verona

Diventare Consulente Indipendente

Tutto il know how per esercitare l'attività

Verona 11 - 12 - 13 - 14 dicembre 2007

AVVIO DELL'ATTIVITA' E COMUNICAZIONE (1 giorno)

- Approvazione della **Mifid**: evoluzione del mercato ed opportunità professionali
 - Il consulente fee only: strumenti e supporti di **comunicazione**
 - **Collaborazione tra professionisti**: commercialisti, consulenti d'impresa e consulenti fee only.
 - La **relazione con l'intermediario** del cliente
 - La creazione del **sito internet**: spunti ed idee dal mercato USA
 - L'interazione con l'**Ufficio Studi** Consultique
 - Il **contratto** di consulenza ed il calcolo della **parcella**
- Creazione di **asset allocation** efficienti
 - Ottimizzazione fiscale
 - Individuazione ed utilizzo dei migliori strumenti a **gestione attiva e passiva**
 - Il modello di rating Consultique degli **ETF**
 - Casi pratici di analisi di portafoglio
 - L'utilizzo dell'analisi **macroeconomica** e **settoriale** dell'Ufficio Studi Consultique

L'UTILIZZO DEGLI STRUMENTI TECNOLOGICI A DISPOSIZIONE DEI CONSULENTI (1 giorno)

- **Piattaforma online**: database di oltre 40.000 strumenti finanziari (fondi, sicav, ETF, azioni, obbligazioni, fondi pensione aperti, fondi immobiliari)
 - **Analisi quantitativa** (fondi, gpf e gpm)
 - Creazione di portafogli multi-asset
 - Creazione di **reportistica integrata** con consolidamento delle posizioni attive su più intermediari
 - **Analisi del rischio** dei singoli strumenti e dell'intero portafoglio (VAR)
 - **Monitoraggio** delle posizioni nel tempo (flussi cedolari, stacco dividendi, gestione liquidità)
- ### LA "PRACTICE" OPERATIVA DEL CONSULENTE FEE ONLY (2 giorni)
- Tecniche di **analisi** dei prodotti che compongono un portafoglio finanziario
 - Calcolo dei prelievi e delle inefficienze (**parcella occulta**) dei singoli prodotti e del portafoglio complessivo del cliente
 - **Analisi dei rendimenti** in relazione all'effettivo mercato di riferimento