Consulenza senza conflitti / I nomi di un settore in crescita

La carica degli indipendenti

Tanti studi professionali e qualche Sim: tutti centrati sul servizio pagato a parcella

Il 15% delle persone certificate Efpa è «fee-only» I clienti delusi dalle banche sono il tipico target

Negli ultimi due anni è aumentato sia il numero dei consulenti finanziari indipendenti sia quello delle società che li raggruppano. Incentivando l'attività dell'imprenditore financial advisor, secondo il modello anglosassone. Sono molti i fattori che hanno spinto lo sviluppo della consulenza finanziaria indipendente. Ne elenca la crisi dei mercati, che ha spinto molti clienti a professionalità - a rischio zero, secondo alcuni - delle regole che prescrivono il supporto tra domanda e offerta.

Molti promotori finanziari, delusi dal proprio posizionamento nelle reti bancarie, tuttavia collo l'occasione dell'esame Efpa per trovare una nuova dimensione". Così Marco Mazzoni, direttore di Magistat, società che si occupa di monitoring di professionisti del risparmio, legge il trend di mercato. "La tendenza si rafforza, anche nella prospettiva della nuova normativa europea che presto o tardi entrerà in vigore". Ma chi è oggi il consulente finanziario indipendente?

Questi professionisti rappresentano un'eccezione rispetto a quanto stabilisce il Testo unico della finanza sui promotori finanziari (obbligatoriamente iscritti ad un albo professionale, lavorano per mandato e per conto di una banca o una Sim in regime di monomandato). Un'eccezione cui Consob ha dato diritto di cittadinanza, con un parere (7/11/2003) sulla normativa in vigore, che ha aperto di fatto le porte a chi volesse proporre alla clientela soluzioni finanziarie in cambio di una parcella, sluggan da dal conflitto di interessi insito nella figura di promotore finanziario (tradizionale in funzione dei suoi prodotti che ha in portafoglio). E per certificare la propria professionalità, in mancanza di un regime autoregolativo che sarà introdotto nel 2007 (vedi intervista in basso) molti sostengono l'esame Efpa, l'associazione che dall'inizio del 2002 promuove lo sviluppo del financial planning in Europa.

"E un esame molto impegnativo e pur sostenerlo" dice Sergio Boldo, da pochi giorni riconfermato presidente di Efpa Italia, "bisogna documentare una serie di requisiti di base come essere diplomati, non esser stati radiati dall'albo dei promotori finanziari a aver seguito 120 ore di formazione di cui almeno 60 in aula. E dopo l'esame bisogna sottoscrivere il codice deontologico contro indebite pressioni commerciali: il rispetto di criteri etici, per noi, è fondamentale. Il numero dei consulenti certificati Efpa è in continuo aumento, con sono 1137, di cui si stima un 15% attivi come consulenti indipendenti". Non sono tutti uguali le società presenti nella tabella qui a fianco: c'è chi nasce come family office, gestisce il patrimonio finanziario di una importante famiglia e ne applica l'approccio ad altri clienti, chi si organizza con una struttura in network con partner in altre città e chi tenta l'avventura solitaria.

Ma la vera grossa differenza è tra chi fa solo consulenza finanziaria e viene pagato a parcella in cambio della "ricetta" finanziaria che propone (sono costose: spiccano in Spa o Srl), e chi oltre alla consulenza propone anche gestione e vendita di prodotti finanziari (e sono necessariamente Sim, sia società di intermediazione mobiliare). Ed è proprio la distinzione tra chi dibatte per l'applicazione della direttiva comunitaria sui pacti Ue. Con gli italiani (Consob, Assoreti e Assogestioni, per una volta, che spingono per l'innovazione, contro i francesi dei redditi, attenti a preservare i propri conflitti di interessi e gli ingiusti proventi per un'eccessiva regolamentazione della figura del financial advisor.

pagina a cura di **Marco Lo Conte**

La mappa della consulenza finanziaria indipendente

CONSULENTI CERTIFICATI		
Assoreinvest (Investment Srl	Milano	Marco De Pascalis Massimo Vecchio
Efa srl	Varese	Marco Carrara
Investmatting srl	Milano	Nicola Sarcone
Ex-Ante srl	Biella	Edoardo Gallione
Cosmetique srl	Treviso	Cesare Armellini
Thomas srl	Bologna	Giacomo Gallino
Fa consulting	Padova	Giuliano Dalvit
Fee & Partners spa	Milano	Giovanna Pozzo
Global Invest	Venezia	Federico Zancanella
Gruppo Exter spa	Milano	Giancarlo Rigoni
Fa consulting srl	Verona	Zeno Vicenzoni
Indiana srl	Milano	Marina Maggi
Gruppo consulting spa	Milano	Stefano Maschi
Studio Carpentaria	Milano	Aldo Carpentaria
Studio Cazzaniga	Sesto San Giov	Milko Cavari
Studio Chiarasse	Cadorna (LO)	Roberto Chiarasse
Studio Del Federico	Roma	Luca Del Federico
Studio Faggiani	Castelfranco Veto. (TV)	Stefano Faggiani
Studio Grappa	Padova	Giorgio Grappa
Studio Ita	Pescantina (VR)	Andrea De Monte
Studio Ita-Trentino	Trento	Massimo Tessaro
Studio Luca Di Fabio	Avezzano (Aq)	Luca Di Fabio
Studio Mauro Buso	Padova	Mauro Buso
Studio Recchi & Sirtondi	Milano	Gabriele Recchi Fabio Sirtondi
Studio Valentini	Rota Di Carnagli (Co)	Cesare Valentini
Tycho srl	Trieste	Alessandro Bellucco
Zhana srl	Roma	Franca Bulgarelli
Nba srl	Vicenza	Marco Carrara
Bernardinelliag srl	Milano	Nicola Fasciano
Tekla	Montigoli in Val Di'arno (PI)	Alessandro Fedone
CONSULENTI INTERMEDIARI CONTROLLATI DA SIM		
Aipi sim	Bolzano	Peter Mayr
Generali sim	Napoli	Roberto Bassetti
Indipendent private bankers sim	Roma	Enrico De Masi'ni
Sedfin sim	Milano	Gianfranco Cassai
CONSULENTI SU PORTAFOGLI ESTERNI		
Bilancio srl	Milano	Luca Ricci
Novatus	Milano	Massimo Fuggetta
CONSULENTI INTERMEDIARI DI POLIZZE VITA		
Bn Life spa	Milano	Alfredo Sangiovanni

Fonte: studio Magistat, il Sole 24 ore

L'imprenditore / Armellini (Consultique)

Professionisti in network «Sono 120 in tutta Italia»

«Il nostro modello di business è assimilabile più ad un network di commercialisti o avvocati che ad una rete di promotori finanziari», Cesare Armellini, presidente di Consultique, spiega il funzionamento della sua iniziativa.

In cosa consiste il servizio di consulenza finanziaria che offre Consultique?

I nostri partner che operano nei 120 studi a noi collegati evidenziano la necessità dei clienti, il profilo di rischio, gli obiettivi e da qui identificano le strategie. Il grosso del lavoro è la ristrutturazione dei portafogli che sono in genere inefficienti e costosi, perché molto esposti su strumenti inadeguati a coprire i fondi obbligazionari. Noi siamo in ricerca e per questo si facciamo pagare. Il nostro è un modello di business *fee-only*, sul modello dell'indipendent financial advisor statunitense.

Le poi da chi va il cliente?

Il consulente nostro partner accompagna il cliente presso la sua banca e lo aiutiamo a trattare condizioni più favorevoli per lui, strappando sconti sui conti correnti, depositi titoli, commissioni varie.

Quali sono i vostri rapporti economici con loro?

In cambio di un canone annuo la casa madre fornisce i servizi infrastrutturali, software appositamente studiati per le nostre esigenze, di cui forniamo assistenza continua ai clienti. La consulenza vera e propria per il cliente fa la fa nella locale e per questo viene remunerata. Noi sottoritiriamo in caso lo studio associato non abbia le competenze richieste per gestire le necessità di clienti particolari. E per ogni altra richiesta, l'analisi di un titolo o di un portafoglio, c'è un tariffario.

Che selezione c'è dei consulenti che lavorano con voi?

Chi è nostro partner ha lì'obbligo di almeno 100 ore di formazione dedicate all'indipendenza della consulenza finanziaria. Anche se è un promotore finanziario iscritto all'albo e magari ha anche superato l'esame Efpa, l'a breve chiederemo loro di firmare un codice etico.

Cesare Armellini, presidente di Consultique

L'avvocato / Zitiello (Camozzi & Bonissoni)

Ecco gli obblighi in arrivo con la direttiva del 2007

«L'applicazione delle direttive europee 39/2004 finalmente darà maggiore legittimazione alla consulenza indipendente. Ma il problema sta nella mancanza di consulenza indipendente che sarà adottata, oltre che sui tempi». Luca Zitiello, legale dello studio Camozzi & Bonissoni ed esperto di intermediazione finanziaria, traccia l'evoluzione del quadro normativo di un settore in crescita.

Cosa cambierà per chi in Italia vuol fare consulenza indipendente?

Anche le persone fisiche saranno considerate intermediari mobiliari e potranno svolgere il servizio di consulenza. Non potendo fornire la garanzia del capitale sociale avranno l'obbligo di sottoscrivere una polizza assicurativa per le responsabilità nei confronti di terzi con un importo minimo di un milione di euro all'anno, o di 1,5 milioni in caso di pluralità di rischiesta per indennizzare i terzi in caso di cattivo consiglio. L'obiettivo è di equilibrare regole per il settore senza creare eccessive barriere all'ingresso.

E per le persone giuridiche?

Nel conferimento di ruoli di società, in qualità di intermediario abilitato, responsabile del suo operato e di quello dei suoi collaboratori.

Per loro la direttiva entra nel nostro ambito in tema di conflitto di interessi, adeguamento, obblighi informativi.

Quali sono i rischi maggiori da scegliere?

Sono talmente indefinite dei limiti della consulenza, per cui per se comprende solo la consulenza specifica su singoli investimenti o anche quella più generale sull'asset allocation e sul financial planning. Ci sono poi molte zone grigie da normare.

Quali sono i tempi di attuazione della direttiva?

La direttiva prevede un termine massimo ad aprile 2006, ma molti danno per scontato uno slittamento al luglio di un anno. Il Cesr (Committee of European Securities Regulators) sta lavorando per armonizzare la direttiva ai singoli Paesi.

Luca Zitiello, avvocato dello studio Camozzi & Bonissoni