

NUOVI MESTIERI | CONSULENTI FINANZIARI INDIPENDENTI DOPO LA DIRETTIVA MIFID

L'esperto che confeziona investimenti su misura

Lavorano in studi associati con commercialisti, avvocati, architetti. Pagati dal cliente

Non vende prodotti, non chiede provvigioni o commissioni, ma viene pagato per la sua consulenza con una parcella professionale. La rivoluzione nel settore degli investimenti ha un nome, consulente finanziario indipendente, e una data: 17 gennaio 2007 con l'approvazione da parte del Parlamento della direttiva europea sui servizi d'investimento Mifid (Market in financial instruments directive), che ha segnato il primo passo verso il riconoscimento formale di una attività già esistente e che porterà, entro il prossimo novembre, alla istituzione di un albo professionale dei professionisti abilitati. Ma era davvero necessaria una nuova figura professionale in un Paese dove già operano 200 mila bancari e 30 mila promotori finanziari? Chi dice di sì sostiene che il consulente finanziario è diverso dai tradizionali interlocutori dei risparmiatori (vedere box nella pagina a fianco): non colloca prodotti ma offre da indipendente consigli a investitori benestanti (sopra i 100 mila euro di patrimonio). Ecco perché i consulenti, pur se pochi (si stima che siano meno di 500 quelli in attività, in prevalenza ex promotori e bancari), sono temuti da banche, sim e assicurazioni, che presto scenderanno sullo stesso terreno della advisory finanziaria (i promotori Xelion Banca, gruppo Unicredit, offrono consulenza a pagamento e contrattualizzata già da un anno, ma sono i soli big a farlo). Ma chi sono, come sono organizzati e quanto costano i

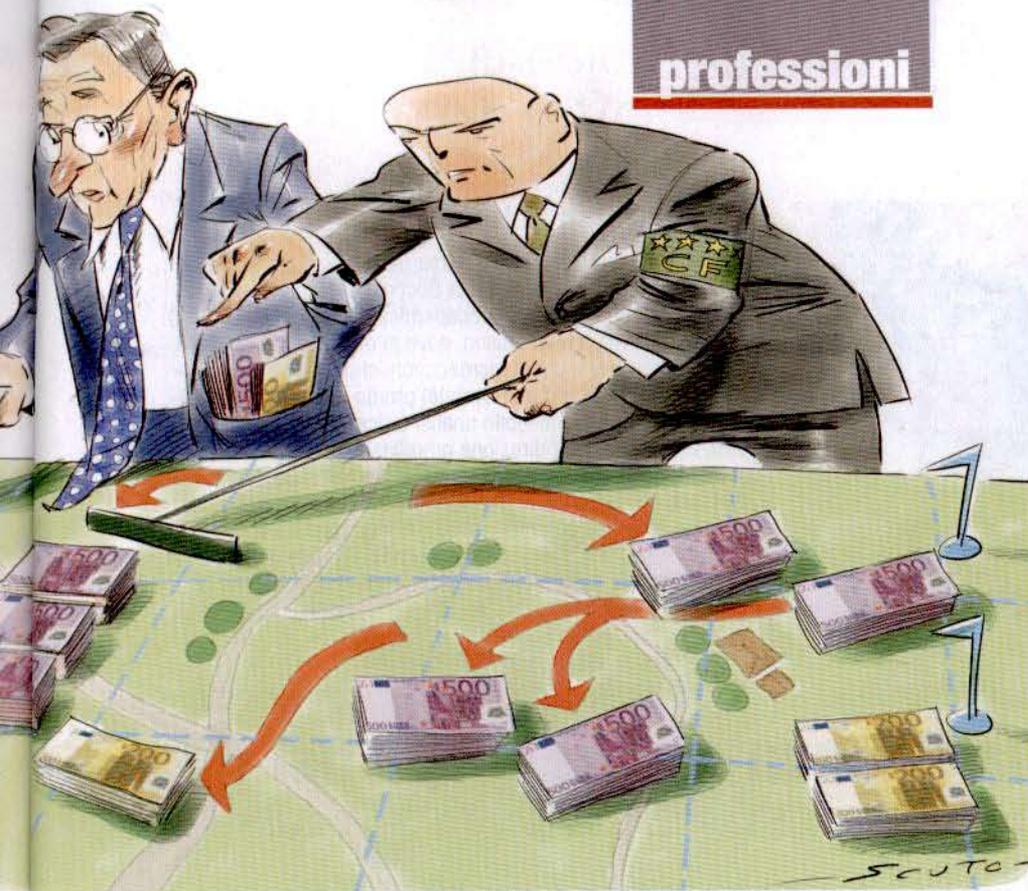
consulenti indipendenti? Il modello prevalente è quello associativo. Nello studio Cfi & partners di Pescara, per esempio, i consulenti sono sei e tutti specializzati: **Roberto Diodati**, **Massimiliano Palumbo** e **Giulio Caso** nella ristrutturazione del debito e la copertura dei rischi per enti e imprese; **Luisa Spinozzi**, nell'analisi di bilancio e dell'assegnazione di rating indipendenti alle imprese per finalità finanziarie ai sensi di Basilea II. Mentre **Ida Pagnottella** (1) e **Daniela Marinelli** svolgono la consulenza sui portafogli d'investimento. L'unione fa la forza anche per l'ex promotore **Paolo Zancan** che con un altro pf, **Marco Carraro**, e il commercialista veronese **Giuseppe Barbarani** ha aperto a Vicenza lo studio di consulenza Bba (Bull, bear e ants, ovvero: Toro, orso e formiche). L'advisor **Massimo Tosato** ha invece costituito un network di undici con-

sulenti specializzati sul target dei dirigenti d'azienda in Veneto e Trentino Alto Adige, tra cui **Hermann Kofler** (2), manager industriale di Bolzano passato alla consulenza finanziaria. Mentre gli ex promotori **Gualtiero Gallina** e il figlio **Carlo** hanno aperto uno studio a Foligno che si avvale della collaborazione di professionisti terzi sul target aziende. E anche chi lavora in proprio (a Padova), come **Luca Sgarabotto** (3), collabora comunque con studi profes-

sionali (tre di commercialisti, uno legale e uno di consulenti del lavoro). Sull'onorario del consulente non c'è una regola fissa. **Andrea Zanella** (4) di Schio (Vicenza) lo calcola in percentuale sul patrimonio da investire (tra lo 0,1% e l'1% a seconda della sua entità). Zanella offre consulenza spot su piccoli portafogli (50 mila euro) al costo di 500 euro. L'onorario di **Daniele Rossi** (5), di Reggio Emilia, oscilla tra lo 0,40% per i patrimoni maggiori fino all'1% per 100 mila euro di asset. In altri casi la parcella è fissa ed è determinata dalla grandezza del patrimonio, dal numero degli intermediari coinvolti (più alto è il numero e più cresce la parcella) e dal risparmio sui costi dei prodotti generati dalla consulenza. Un discorso a parte per la «previdenza analysis» (servizio offerto, per esempio, da **Gaetano**

Aquila (6) a Brescia), che informa impresa e dipendenti sull'impatto della riforma previdenziale e spiega le possibili alternative per la destinazione del Tfr. L'onorario richiesto da chi offre il servizio oscilla tra gli 800 e i 1.500 euro per ogni corso, in funzione dei moduli previsti e dei dipendenti presenti in aula. Nel nuovo mercato che nasceva c'è chi si è ritagliato uno spazio nella formazione dei consulenti. La veronese





LA DIFFERENZA DAI PROMOTORI

Niente provvigioni ma parcelle

Che cosa rende il consulente finanziario diverso dalle altre figure professionali di riferimento dei risparmiatori (bancari, promotori finanziari, agenti assicurativi)? La prima fondamentale differenza è nell'indipendenza: non ha legami contrattuali con banche, sim o compagnie assicurative; non vende i loro prodotti, e quindi non incassa provvigioni e benefit; è pagato esclusivamente dal cliente che si avvale dei suoi servizi come quelli di un avvocato o di un commercialista, sulla base di un contratto di consulenza. Un altro aspetto caratterizzante del rapporto è che il consulente affianca sempre il cliente nelle trattative e negli incontri con la banca e con ogni altro interlocutore finanziario.

CHE COSA VUOLE LA NAFOP

Albo entro fine anno e certificazione dell'Efpa

Tempi stretti per definire le nuove regole per i consulenti finanziari. Il ministero dell'Economia e delle finanze, sentite Banca d'Italia e Consob, dovrà emanare entro luglio i regolamenti attuativi che stabiliranno i requisiti professionali, di onorabilità, indipendenza e patrimoniali necessari per l'abilitazione all'attività. E che porranno le basi per la costituzione dell'Albo professionale, che dovrà avvenire entro l'1 novembre 2007, quando la direttiva europea Mifid entrerà in vigore in tutta la Ue. La Nafop, l'associazione di categoria, preme per confrontarsi con le authority sul tema delle regole, in particolare sui requisiti di professionalità. Spiega il presidente Armellini (nella foto): «Come requisito minimo d'accesso va bene l'esame dei promotori purché si scelga poi a quale registro appartenere, dei pf o dei consulenti. Inoltre, spingeremo i nostri associati a rafforzare la preparazione attraverso la certificazione Efpa».



Consultique, per esempio, svolge questa attività dal 2002: «Abbiamo preparato circa 50 professionisti l'anno», spiega **Cesare Armellini**, presidente e fondatore di Consultique, che con gli stretti collaboratori, il direttore marketing **Luca Mainò** e il direttore dell'ufficio studi **Giuseppe Romano**, ha dato vita nell'ottobre dello scorso anno a Nafop, l'associazione di categoria dei consulenti indipendenti. Che in pochi mesi ha raccolto l'adesione di 136 tra singoli e studi associati.

Alcuni pionieri dell'advisory a pagamento sono al Sud, come **Giuseppe Mastropasqua**, che ha concluso la sua esperienza da promotore a Bari per approdare nella consulenza pura nel 2006. A Napoli **Antonio Di Lorenzo** (7), ex bancario ed ex promotore, ha uno studio in società con due commercialisti, un avvocato e un architetto. Il consulente segue gli investimenti di pochi e selezionati clienti privati con un patrimonio personale di 1 milione di euro ciascuno. Sempre a Napoli lavora **Giuseppe D'Orta**, che non nasconde le difficoltà del



mestiere: «L'idea di affidarsi a una persona senza legami con intermediari si sta facendo strada», afferma, «ma non bisogna credere che ci siano masse di clienti pronte a pagare la parcella: l'attaccamento a banche, assicurazioni, poste è ancora molto forte. Senza contare i costi dell'attività, fra cui la polizza di responsabilità professionale».

Le spine sono anche altre: «Il legislatore italiano dovrà fare molta attenzione, una volta recepita la direttiva Ue, a scrivere regole a prova di furbetti», ammonisce **Gianina Puddu** (8), presidente della società di consulenza milanese Free & partners. «Banche, sgr, compagnie di assicurazione potrebbero infatti retrocedere provvigioni e benefit di qualunque tipo a consulenti indipendenti in cambio di suggerimenti orientati ai loro prodotti. Gli advisor che prenderanno provvigioni dovranno essere radiati dal futuro Albo dei consulenti indipendenti. Il fenomeno, purtroppo, è diffuso e bisogna vigilare».

Marco Muffato