

CONSULI INDIPE

FATE LARGO ALLA

In attesa del tanto agognato Albo, che dovrebbe arrivare entro fine anno, i professionisti della finanza senza legami con banche e assicurazioni continuano a crescere. Grazie alla mancanza di conflitti d'interesse.
di Andrea Telara

La data ufficiale sul calendario non è stata ancora fissata e in molti non nascondono un po' di scetticismo. Tuttavia, il 2012 potrebbe essere finalmente l'anno della svolta per la consulenza finanziaria indipendente: un settore che, in Italia, vive dal 2007 in una sorta di limbo, che ne ha impedito la crescita e lo sviluppo. Fra qualche mese, probabilmente non prima dell'autunno o di dicembre, dovrebbe infatti nascere l'Albo dei consulenti indipendenti, un organismo che attende di vedere la luce da quasi un lustro e che, secondo le aspettative degli addetti ai lavori, potrebbe cambiare profondamente le abitudini d'investimento di molti italiani, anche se non proprio dall'oggi al domani.

Si tratta di un albo professionale a cui potranno iscriversi tutte le persone in possesso delle

I numeri della consulenza

**0,5-1
PER CENTO**

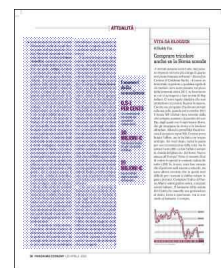
Le commissioni incassate dai consulenti indipendenti.

**30
MILIONI €**

Patrimonio medio di ogni associato al Nafop.

**19
MILIONI €**

Il giro d'affari degli associati di Ascosim.



competenze e dei requisiti giusti per dare consigli agli investitori, piccoli e grandi, nell'acquisto di prodotti finanziari. L'attività di questi professionisti si basa su una consulenza rigorosamente priva di conflitti d'interesse e remunerata con il meccanismo del *fee-only*, cioè soltanto attraverso le parcelle pagate dai clienti (in genere attorno allo 0,5-1% del capitale posseduto) come corrispettivo della prestazione ricevuta, al pari di quanto avviene per gli avvocati o i commercialisti. Si tratta dunque di una consulenza ben diversa da quella svolta dalle banche o dai promotori finanziari che, invece, incassano i soldi da chi fabbrica i prodotti d'investimento: per esempio, dalle società di gestione dei fondi comuni o dalle compagnie assicurative, che di solito retrocedono agli intermediari delle salatissime commissio-

I requisiti dei financial advisor

Professionalità

Obbligo di iscrizione all'Albo.

Onorabilità

Impossibilità di avere precedenti penali o essere stato condannato per fatti gravi.

Indipendenza

Divieto di intrattenere rapporti patrimoniali con le imprese d'investimento o le compagnie assicurative che creano e vendono i prodotti finanziari.

Requisiti patrimoniali

Obbligo di stipulare una polizza contro la responsabilità civile per danni arrecati ai clienti, con massimale di un milione di euro per ogni richiesta di indennizzo e massimale complessivo di almeno 1,5 milioni.



Zeno D'Acquarone,
presidente di Ascocim,
l'associazione delle sim
che svolgono consulenza
indipendente.

INDIPENDENZA E INDIPENDENTE



Cesare Armellini,
fondatore della società
di consulenza
Consultique e
dell'associazione Nafop.

ni di collocamento, dando vita non di rado a conflitti d'interesse. «Se in passato la nostra attività avesse avuto maggiore spazio sul mercato, forse si sarebbero potuti evitare alcuni episodi di risparmio tradito avvenuti in Italia» dice **Giannina Puddu**, fondatrice della società di consulenza finanziaria indipendente Free&Partners.

Puddu si riferisce agli scandali legati ai bond dell'Argentina o di Cirio e Parmalat, che hanno fatto guadagnare molto a chi li collocava sul mercato mentre hanno riempito di perdite il portafoglio dei risparmiatori, proprio a causa dei conflitti d'interesse. Per questa ragione, l'esercito dei consulenti indipendenti ritiene adesso di avere molte munizioni da sparare, per conquistarsi un ruolo più significativo nell'industria finanziaria del nostro Paese dove, negli ultimi anni, le banche

e le società di gestione del risparmio hanno perso molta fiducia tra gli investitori. Ne è convinto **Zeno D'Acquarone**, presidente di Ascot, l'Associazione nazionale delle sim (società di intermediazione mobiliare) che svolgono attività di consulenza indipendente. «Il nostro settore ha ancora ancora notevoli margini di crescita in Italia, sulla scorta di quanto è già avvenuto all'estero, in particolare nel mondo anglosassone» dice a *Panorama Economy* D'Acquarone, che guida un'organizzazione con 19 iscritti, tra cui figurano i nomi di alcune sim abbastanza note come Prometeia Advisor, Jc&Associati, e la Advise Only di **Claudio Costamagna**, banchiere d'affari di lungo corso ed ex top manager di Goldman Sachs. Si tratta di sim «leggere», cioè che svolgono attività di pura consulenza senza

gestire la liquidità dei clienti e che devono possedere per legge dei requisiti patrimoniali un po' meno stringenti rispetto a quelli previsti per le società di intermediazione più tradizionali (devono cioè avere un capitale minimo di 120 mila euro invece di 385 mila euro). «La nostra attività» aggiunge D'Acquarone «si rivolge in gran parte agli investitori istituzionali, che rappresentano il 60% della clientela, mentre il restante 40% è costituito da privati, che detengono un patrimonio medio di circa 2 o 3 milioni di euro».

I risparmiatori che hanno a disposizione un capitale un po' più modesto, di qualche decina o centinaia di migliaia di euro, si rivolgono invece prevalentemente ad altre realtà della consulenza indipendente che si sono sviluppate in Italia negli ultimi anni. Si tratta di società o studi ►

► professionali di piccole e medie dimensioni, molti dei quali fanno parte dell'associazione Nafop (National association of fee only planners), fondata da **Cesare Armellini**, esponente di una dinastia di imprenditori del Nord-Est: suo padre, **Arrigo**, fu infatti il fondatore del marchio Arena e azionista del gruppo editoriale Athesis. «Ho preferito lasciare la gestione delle attività di famiglia ai miei quattro fratelli e ormai mi dedico a tempo pieno alla mia grande passione di sempre: la finanza» dice Armellini che, più di un decennio fa, ha fondato Consultique, società di consulenza indipendente con sede a Verona e con un giro d'affari attorno a 2 milioni di euro. Gli associati a Nafop, di cui Consultique è un po' la capofila, sono circa 250 e svolgono attività di consulenza su un patrimonio medio di 30 milioni di euro. «L'universo degli iscritti alla nostra associazione

è molto variegato» continua il presidente di Nafop. «Ci sono, per esempio, molti studi professionali gestiti da una sola persona ma anche società di capitali, che offrono servizi di pianificazione finanziaria e patrimoniale a 360 gradi». Ed è proprio questo il ruolo che, a detta di Armellini, i consulenti indipendenti devono svolgere: oltre ad aiutare i clienti nella scelta dei prodotti d'investimento migliori, sempre senza alcun conflitto d'interesse, un buon financial advisor deve offrire anche un supporto utile per risolvere altre problematiche non strettamente finanziarie, come quelle fiscali o assicurative, magari appoggiandosi ad altri professionisti.

Il consulente indipendente, insomma, diventa il punto di riferimento dell'investitore per la gestione del patrimonio: dà consigli sulle scelte da compiere per costruire un portafoglio

diversificato, cura i rapporti con le banche e negozia con loro le condizioni migliori per i costi dei servizi.

È questa la logica che ispira anche l'operato di Giannina Puddu che, oltre alla Free&Partners, ha fondato nel 2007 Assofinance, l'Associazione nazionale dei consulenti finanziari indipendenti, che oggi conta 49 iscritti, tra cui la Ifa Consulting di **Nicola Benini**. Dopo una lunga esperienza nel mondo della promozione finanziaria, prima in Dival (gruppo Ras) e poi come area manager di Sella Consult Sim, Puddu ha deciso di approdare alla consulenza indipendente nel 2003 «perché mi ero ormai resa conto che gli interessi di chi vendeva i prodotti finanziari coincidevano sempre meno con quelli degli investitori». La presidente di Assofinance rivendica anche il merito di avere portato avanti con successo, negli anni scorsi, una battaglia in cui nessuno credeva, nemmeno Armellini: cambiare la versione ini-

ziale del Testo unico della finanza (Tuf) che nel 2009 imponeva alle società di consulenza finanziaria indipendente di assumere sempre la veste giuridica di sim. Il che, a detta di Puddu, avrebbe comportato costi di gestione proibitivi, nell'ordine dei 400 mila euro all'anno.

Con un po' di pressing in Parlamento, la presidente di Assofinance invece ce l'ha fatta. E così, oggi l'universo dei consu-

lenti indipendenti è composto da tre categorie: studi professionali privati, sim e società di capitali. Per mettere ordine in questo variegato mondo, ora manca solo l'Albo, che darà maggiore credibilità ai consulenti indipendenti, stabilendo contemporaneamente un'opportuna attività di vigilanza sul loro operato e favorendo anche l'accesso alla professione di nuovi soggetti. E



Giannina Puddu,
fondatrice della società
di consulenza finanziaria
indipendente
Free&Partners.