

SOMMARIO

IX Introduzione

PRIMA PARTE - Dal mercato Usa allo studio professionale italiano

<i>1</i>	1. Il mercato statunitense della consulenza fee only
<i>1</i>	1.1 I fee only financial planner negli Stati Uniti
<i>4</i>	1.2 Le origini e il percorso storico del professionista fee only
<i>5</i>	1.3 Requisiti richiesti per la registrazione del consulente
<i>6</i>	1.4 Il "commercialista" americano e la consulenza finanziaria fee only
<i>7</i>	1.5 NAPFA: la più autorevole associazione fee only
<i>9</i>	1.6 I network al servizio dei consulenti finanziari fee only
<i>11</i>	1.7 L'importanza delle certificazioni professionali
<i>13</i>	1.8 Indagine di mercato sui consumatori americani
<i>19</i>	2. Consulenza finanziaria: cenni storici ed evoluzione legislativa in atto in Europa
<i>19</i>	2.1 Legge n. 1 del 2 gennaio 1991: nascita delle SIM e dell'Albo dei promotori finanziari
<i>21</i>	2.2 Le direttive europee del 1993: la consulenza diventa un'attività libera
<i>22</i>	2.3 Il decreto Eurosim del 1996: anche l'Italia si adegua all'Europa
<i>25</i>	2.4 Direttiva 2004/39/CE, MiFID: l'istituzionalizzazione della consulenza "pura"
<i>27</i>	2.5 Commercialisti e consulenza fee only
<i>28</i>	2.6 Il concetto di impresa di investimento: persona fisica e giuridica
<i>34</i>	2.7 Il conflitto di interessi: tematica centrale della MiFID
<i>36</i>	2.8 Considerazioni sui conglomerati finanziari: un parere CONSOB
<i>41</i>	2.9 I nuovi scenari di mercato
<i>43</i>	3. Gli scenari e i nuovi trend nel mercato della consulenza finanziaria in Italia
<i>44</i>	3.1 Conflitti d'interesse e asimmetrie informative: il parere della CONSOB
<i>44</i>	3.2 La "parcella occulta"

46	3.3	La nuova legge sul risparmio e la necessità di una maggiore trasparenza
47	3.4	Le strategie di marketing delle reti di vendita
48	3.5	La domanda (2001-2004) (?)
52	3.6	La domanda (2005)
56	3.7	La ricerca KPMG. Investitori più autonomi attraverso l'online
62	3.8	La scelta del conto corrente
63	3.9	Il doppio costo del modello "fee and commission"
65	3.10	I commercialisti e la consulenza fee only
69	4.	Lo start up di uno studio professionale di consulenza fee only
69	4.1	Definizione di consulente in materia di strumenti finanziari
72	4.2	Obblighi e responsabilità del consulente
73	4.3	Regime fiscale e fattura
80	4.4	Avvio dell'attività di consulente
80	4.5	Esercizio in comune dell'attività professionale

SECONDA PARTE - La metodologia operativa del consulente fee only

89	5.	Risparmio gestito ed ETF
89	5.1	L'asimmetria informativa e la teoria dei giochi competitivi
94	5.2	I fondi comuni d'investimento
101	5.3	L'analisi e la valutazione dei fondi comuni d'investimento
116	5.4	Casi pratici di consulenza
132	5.5	Gli Exchange Traded Fund
137	5.6	La fiscalità
141	6.	Previdenza e prodotti assicurativi
141	6.1	La previdenza
149	6.2	Mutamenti legislativi e complessità dell'offerta previdenziale complementare
163	6.3	Le polizze tradizionali
179	7.	Gli altri strumenti finanziari
179	7.1	Le obbligazioni strutturate e le polizze index linked
189	7.2	I fondi immobiliari
195	7.3	Fondi hedge
215	7.4	Mutui
226	7.5	Azioni
237	7.6	Le obbligazioni
253	8.	La pianificazione finanziaria
253	8.1	Significato e fasi della pianificazione finanziaria
254	8.2	Esempio di report di pianificazione

TERZA PARTE - Studi professionali: le nuove opportunità per
il commercialista e l'operatività quotidiana dello studio fee only

273	9. Studi professionali: le nuove opportunità per il commercialista
273	9.1 La consulenza finanziaria nella logica di Basilea 2
279	9.2 Il rischio valutato attraverso l'assegnazione del rating alle imprese
289	9.3 Una nuova consulenza alle imprese
303	9.4 Conclusioni
307	10. I prodotti strutturati per la gestione dei rischi finanziari delle aziende
307	10.1 Caratteristiche e criticità
308	10.2 L'impatto sui conti aziendali
311	10.3 L'intervento del consulente fee only
317	11. Strumenti e servizi per la consulenza fee only
318	11.1 Consigli utili per l'esercizio della professione di consulente fee only
323	11.2 Le domande chiave
327	11.3 Consigli utili per differenziarsi dagli agenti di vendita
332	11.4 Aspetti operativi di Basilea 2
341	Appendice 1
351	Appendice 2
352	Appendice 3
359	Bibliografia