

## Introduzione

Il consulente finanziario indipendente “fee only” è una figura professionale affermata, con uno status sociale definito e riconosciuto, assimilabile a quello di un avvocato (consulente legale), di un commercialista (consulente fiscale e amministrativo) o di un consulente aziendale.

Fee-only significa letteralmente “solo a parcella”: tale espressione, utilizzata nel mercato statunitense, identifica, agli occhi dell’investitore, il professionista remunerato esclusivamente dal cliente che è quindi privo di qualsiasi conflitto di interesse.

È necessario sottolineare che il consulente fee-only non percepisce provvigioni/commissioni di alcun genere da banche, SIM, compagnie assicurative, SGR, è completamente svincolato dalla vendita di prodotti finanziari o assicurativi ed eroga un servizio di consulenza “puro” al cliente, che continuerà ad operare con la propria banca di fiducia (non c’è passaggio di denaro da cliente a consulente).

Per la Consob la consulenza, che consiste nel fornire al cliente indicazioni utili per le sue scelte di investimento e consigliare le operazioni più adeguate al suo profilo economico ed ai suoi obiettivi, è caratterizzata da quattro componenti essenziali:

- il rapporto bilaterale consulente-cliente
- l’indipendenza del consulente rispetto agli investimenti consigliati
- l’inesistenza di limiti circa gli investimenti da consigliare
- la remunerazione derivante esclusivamente dall’onorario versato dal cliente

In questo manuale esamineremo tutte le tematiche relative alla consulenza finanziaria “fee only” e cercheremo di dare al lettore un’immagine integrale dello stato dell’arte in materia.

Nella prima parte, all’interno del primo capitolo, saranno approfondite le caratteristiche del mercato nordamericano, in cui la consulenza fee only è nata oltre trent’anni fa e dove oggi è richiesta da circa la metà degli investitori. Verrà ripercorsa la storia della professione dagli inizi fino ai giorni nostri, analizzando la realtà dei network al servizio dei financial planner e l’importanza delle certificazioni di professionalità.

Nel secondo capitolo il lettore, oltre ad un quadro completo dell’evoluzione legislativa in materia, troverà una disamina della nuova Direttiva Mifid, che istituzionalizza la figura professionale del consulente fee only ponendo particolare attenzione al problema dei conflitti di interesse degli operatori tradizionali e al ruolo del promotore finanziario quale agente di vendita monomandatario.

Nel terzo capitolo si analizzeranno gli scenari e i nuovi trend nel mercato della consulenza finanziaria in Italia, ponendo l’attenzione sull’ingresso nel settore degli studi professionali dei commercialisti che, nell’intento di integrare nella propria offerta nuovi servizi ad alto valore aggiunto, si sono avvicinati alla consulenza fee only sia direttamente che attraverso partnership con professionisti fee only.

L’argomento operativo della start up dello studio o società di consulenza viene trattato nel quarto capitolo dove si approfondiscono anche gli obblighi e le responsabilità del consulente, il contratto di consulenza, la fattura, il tariffario e le varie adempienze per l’avvio dell’attività.

Nella seconda parte, sulla metodologia operativa concreta del consulente fee only (dal quinto all’ottavo capitolo), si entra nel merito della varie tipologie di prodotti finanziari e assicurativi commercializzati e, in particolare, si pone l’attenzione su casi pratici di analisi che permettono di evidenziare le criticità e le asimmetrie informative relative ad ogni singola offerta del mercato. La seconda parte, che rappresenta un

concentrato dei macrotemi che quotidianamente vengono affrontati da uno studio di consulenza, presenta un approfondimento sugli Exchange Traded Funds, strumento molto utilizzato dai professionisti fee only americani ed europei, e si conclude con alcuni principi di base sul processo di pianificazione finanziaria che viene illustrato attraverso un semplice esempio pratico.

Le opportunità professionali per i commercialisti, in termini di ampliamento dei servizi a disposizione della propria clientela aziendale, vengono analizzate nella terza parte, in ordine alla consulenza finanziaria nella logica di Basilea 2, che prende atto del fenomeno che sta coinvolgendo gli studi professionali, sempre più coinvolti dalle imprese in un'attività di direzione finanziaria in outsourcing. Il lettore troverà anche, in questa sezione, alcuni esempi di analisi di prodotti strutturati/derivati per la gestione dei rischi finanziari, sottoscritti da molte aziende negli ultimi anni, che rappresentano un'area consulenziale specifica per molti commercialisti.

L'undicesimo capitolo, infine, ha l'obiettivo di dare alcune semplici indicazioni operative dettate dalla nostra pluriennale esperienza nel settore, che possono essere un aiuto significativo non solo per l'operatore finanziario o il professionista che desiderino intraprendere la strada della consulenza priva di conflitti di interesse, ma anche per l'investitore che, grazie all'esatta conoscenza del ruolo dei propri interlocutori finanziari, potrà acquisire una maggiore consapevolezza nella scelta del professionista cui affidarsi.

Nell'appendice, viene analizzata la più significativa realtà italiana a supporto di coloro i quali vogliono intraprendere la professione di consulente fee only e beneficiare nel tempo dell'assistenza nello sviluppo dell'attività. Infatti, come è avvenuto negli Stati Uniti, il network professionale è stato uno degli elementi cardine per la crescita della cultura finanziaria tra gli operatori attraverso il trasferimento di know how specifico e la riduzione dei tempi e dei costi per l'avvio dell'attività.

Un ultimo argomento, cui teniamo in modo particolare, è rappresentato dall'insieme delle regole che devono ispirare il comportamento e l'operato di un professionista della consulenza finanziaria a parcella. Con l'inizio del 2006 è nata, a questo proposito, la NAFOP - National Association Fee Only Planner, la prima associazione italiana di consulenti fee only che, oltre alla regolamentazione, alla tutela e allo sviluppo dell'esercizio dell'attività, ha come scopo anche la definizione delle fondamentali deontologiche della professione.

Buona lettura

Cesare Armellini

Presidente network Consultique