

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'indipendent financial advisor, secondo il modello anglosassone. Sono molti i fattori che hanno spinto lo sviluppo della consulenza finanziaria indipendente. Non ultima la crisi dei mercati, che ha spinto molti clienti e professionisti - a mettere sotto accusa alcune delle regole che presiedono al rapporto tra domanda e offerta.

"Molti promotori finanziari, delusi dal proprio posizionamento nelle reti bancarie, hanno colto l'occasione dell'esame Efpa per trovare una nuova dimensione". Così Marco Mazzoni, direttore di Magstat, società che si occupa di recruiting 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 nome 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 (7/11/2001) sulla normativa in vigore, che ha aperto di fatto le porte a chi volesse proporre alla clientela soluzioni finanziarie in cambio di una parcella, sfuggen-

La mappa della consulenza finanziaria indipendente

CONSULENTI GENERALISTI			
Amaranto Investment Srl	Milano	Marco De Pascale-Massimo Vecchio	www.amarantoinvestment.it
Bba srl	Vicenza	Marco Carraro	www.studiobba.it
Breratrading srl	Milano	Nicola Saccone	www.breratrading.biz
Co.Fin srl	Biella	Eduardo Grigolone	www.co-fin.com
Consulitique srl	Verona	Cesare Armellini	www.consulitique.com
Etymon srl	Bologna	Giuliana Padini	www.etymon.it
Fa consulting	Padova	Giuliano Padini	www.faconstulitng.it
Free & Partners spa	Milano	Giannina Puddu	www.freeandpartners.it
Global Invest	Verona	Federico Zancanella	www.globalinvest.it
Gruppo Exter spa	Milano	Gianmario Rigoni	www.exter.it
Ifa consulting srl	Verona	Zeno D'acquarone	www.ifaconsulting.org
Indiana srl	Milano	Marina Magli	www.indiana.it
Opus consulting spa	Milano	Stefano Masullo	www.opusconsulting.it
Studio Carsenzuola	Milano	Aldo Carsenzuola	www.studiocarsenzuola.it
Studio Casari	Sollera (Mo)	Mirko Casari	www.studiocasari.it
Studio Civitarese	Codogno (Lo)	Roberto Civitarese	www.studiocivitarese.it
Studio Del Federico	Roma	Luca Del Federico	www.delfederico.it
Studio Faggion	Castelfranco Ven. (Tv)	Giuliano Faggion	www.studiofaggion.it
Studio Gruppo	Padova	Giorgio Gruppo	www.studiogruppo.it
Studio Ifa	Pescantina (Vr)	Andrea De Monte	www.studioifa.it
Studio Ifa-Treviso	Treviso	Massimo Tosato	www.ifa-treviso.it
Studio Luca Di Fabio	Avezzano (Aq)	Luca Di Fabio	www.lucafabio.com
Studio Mauro Buso	Padova	Mauro Buso	www.maurobuso.com
Studio Rocchi & Ghilardi	Milano	Gabriele Rocchi-Fabio Ghilardi	www.edvisory.it
Studio Valentini	Ruta Di Camogli (Ge)	Cesare Valentini	www.studiovalentini.net
Tyche srl	Treviso	Giampaolo Gallazzo	www.tyche.net
Skema srl	Rimini	Franco Bulgarelli	www.skema.it
Bba srl	Vicenza	Marco Carraro	www.bba.it
Breratrading srl	Milano	Nicola Saccone	www.breratrading.biz
Tekta	Montopoli In Val D'arno (Pi)	Alessandro Pedone	www.tekta.it
CONSULENTI/INTERMEDIARI CERTIFICATI EFPA			
Genesi sim	Bolzano	Peter Mayr	www.alpissim.com
Independent private bankers sim	Napoli	Roberto Esposito	www.genesi.it
Sol&fin sim	Roma	Enrico De Martini	www.ipbsim.it
Ribofin srl	Milano	Gianfranco Cassol	www.solfin.it
Horatius	Milano	Luca Riboldi	www.ribofin.com
Un Life spa	Napoli	Massimo Fuggata	www.horatius.it
CONSULENTI/INTERMEDIARI DI POLIZZE VITA			
		Alfredo Sangiovanni	www.unlife.com

Fonte: studio Magstat, Il Sole-24 ore

do dal conflitto di interessi insito nella figura di promotore finanziario (tribuito in funzione dei soli prodotti che ha in portafoglio). E per certificare la propria

professionalità, in mancanza di un regime autorizzativo 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 per sostenerlo" dice Ser-

gio Boido, 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 e 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, ora sono 1137, di cui si stima un 15% attivi come consulenti indipendenti". Non sono tutte uguali le società presenti nella tabella qui a fianco: c'è chi nasce come family office, gestendo 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 costituite tipicamente in Spa o Srl), e chi oltre alla consulenza propone anche gestione e vendita di prodotti finanziari (e sono necessariamente Sim, cioè società di intermediazione mobiliare). Ed è proprio la distinzione tema del dibattito per l'applicazione della direttiva comunitaria nei paesi Ue. Con gli italiani (Consob, Assoreti e Anas), per una volta, che spingono per l'innovazione, contro i timori dei tedeschi, attenti a preservare i propri codici di disciplina e gli inglesi preoccupati per un'eccessiva regolamentazione della figura del financial advisor.

pagina a cura di
Marco lo Conte