

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'indipendente 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 Pascalis-Massimo Vecchio	www.amarantoinvestment.it	02.36.56.58.79
Bba srl	Vicenza	Marco Carraro	www.studiobba.it	044.49.61.273
Breratrading srl	Milano	Nicola Saccone	www.breratrading.biz	02.89.07.29.06
Co.Fin srl	Biella	Edoardo Grigione	www.co-fin.com	015.30.339
Consullique srl	Verona	Cesare Armellini	www.consullique.com	045.80.122.98
Etymon srl	Bologna	Giacomo Gollini	www.etymon.it	051.58.74.525
Fa consulting	Padova	Giuliana Fadini	www.faconsulting.it	049.87.50.109
Free & Partners spa	Milano	Giannina Puddu	www.freeandpartners.it	02.67.10.12.94
Global Invest	Verona	Federico Zancanella	www.globalinvest.it	045.66.32.273
Gruppo Exter spa	Milano	Gianmario Rigoni	www.exter.it	02.45.47.61.00
Ifa consulting srl	Verona	Zeno D'acquarone	www.ifaconsulting.org	045.80.08.190
Indiana srl	Milano	Marina Maggi	www.indiana.it	02.89.42.23.72
Opus consulting spa	Milano	Stefano Masullo	www.opusconsulting.it	02.89.01.05.82
Studio Carsenzuola	Milano	Aldo Carsenzuola	www.studiocarsenzuola.it	02.67.10.04.88
Studio Casari	Sollera (Mo)	Mirko Casari	www.studiocasari.it	059.56.59.69
Studio Civitarese	Codogno (Lo)	Roberto Civitarese	www.studiocivitarese.it	0377.43.21.65
Studio Del Federico	Roma	Luca Del Federico	www.delfederico.it	06.80.91.22.01
Studio Faggion	Castelfranco Ven. (Tv)	Giuliano Faggion	www.studiofaggion.it	0423.72.45.62
Studio Groppo	Padova	Giorgio Groppo	www.studiogroppo.it	049.87.65.669
Studio Ifa	Pescantina (Vr)	Andrea De Monte	www.studioifa.it	045.71.58.188
Studio Ifa-Treviso	Treviso	Massimo Tosato	www.ifa-treviso.it	0422.42.46.55
Studio Luca Di Fabio	Avezzano (Aq)	Luca Di Fabio	www.lucadifabio.com	0863.41.09.86
Studio Mauro Buso	Padova	Mauro Buso	www.maurobuso.com	049.87.91.991
Studio Rocchi & Ghilardi	Milano	Gabriele Rocchi-Fabio Ghilardi	www.advisory.it	02.54.62.798
Studio Valentini	Ruta Di Camogli (Ge)	Cesare Valentini	www.studiovalentini.net	0185.77.79.89
Tyche srl	Treviso	Giampaolo Gallazzo	www.tyche.net	0422.58.05.3
Skema srl	Rimini	Franco Bulgarini	www.skema.it	0541.790155
Bba srl	Vicenza	Marco Carraro	www.studiobba.it	044.4961273
Breratrading srl	Milano	Nicola Saccone	www.breratrading.biz	02.89072906
Tekta	Montopoli In Val D'arno (Pi)	Alessandro Pedone	www.tekta.it	0571.448014
CONSULENTI/INTERMEDIARI COSTITUITI IN SIM				
Alpi sim	Bolzano	Peter Mayr	www.alpism.com	0471.97.54.69
Genesi sim	Napoli	Roberto Esposito	www.genesi.it	081.19.57.40.00
Independent private bankers sim	Roma	Enrico De Martini	www.ipbsim.it	06.47.48.51
Sol&fin sim	Milano	Gianfranco Cassol	www.solfin.it	02.80.90.93
CONSULENTI SU PORTAFOGLI AZIONARI				
Ribofin srl	Milano	Luca Riboldi	www.ribofin.com	02.87399650
Horatius	Milano	Massimo Fuggetta	www.horatius.it	02.86996439
CONSULENTI/INTERMEDIARI DI POLIZZE VITA				
Uln Life spa	Napoli	Alfredo Sangiovanni	www.ulnlife.com	081.41.02.84

Fonte: studio Magstat, Il Sole-24 ore

do dal conflitto di interessi insito nella figura di promotore finanziario (retribuito 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: ce n'è che 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