

**CONSULENZA FINANZIARIA INDIPENDENTE FEE-ONLY:
UN SERVIZIO ETICO PER TUTTI GLI INVESTITORI CHE VOGLIANO
RISPARMIARE COSTI INUTILI INVESTENDO SU
PRODOTTI FINANZIARI EFFICIENTI**

Chi è il Consulente Finanziario Indipendente Fee-Only associato NAFOP?

Il Consulente Finanziario Indipendente viene remunerato **solo a parcella (fee-only)** dal proprio cliente e non può ricevere alcun compenso da intermediari quali ad esempio banche, SGR (Società di Gestione del Risparmio) o compagnie assicurative. Il Consulente Finanziario Indipendente **non svolge alcuna attività di vendita**, non ha alcun rapporto con chi vende prodotti finanziari ma presta esclusivamente **consulenza e assistenza ai suoi clienti nella corretta pianificazione degli investimenti**. Questo garantisce la **totale assenza di conflitto di interessi**, normalmente presente, invece, negli altri tradizionali interlocutori a cui il risparmiatore si rivolge per realizzare i propri investimenti in strumenti finanziari.

Il Consulente Indipendente svolge **analisi approfondite** sugli investimenti finanziari esistenti e **predispone le strategie di investimento** più adeguate per la protezione opportuna del patrimonio tenendo conto degli aspetti specifici e personali del cliente quali: il **profilo di rischio**, gli **obiettivi di vita** e l'**orizzonte temporale di riferimento**.

In America è dagli anni '70 che esiste questo professionista ed è sempre più gradito dalla maggioranza dei risparmiatori.

Chi è la NAFOP (National Association of Fee-Only Planner)?

La NAFOP è l'associazione dei professionisti e delle società di Consulenza Finanziaria Indipendente Fee-Only con circa 300 associati tra professionisti, società e studi professionali. La NAFOP ha per scopo la **regolamentazione**, la **tutela** e lo **sviluppo dell'esercizio della professione**, nonché la **cura**, la **qualificazione professionale** e la **diffusione della conoscenza presso il pubblico** della professione e del suo ruolo.

Gli iscritti alla NAFOP devono necessariamente sottoscrivere il codice etico che prevede tali seguenti caratteristiche:

- **Integrità** - il Consulente eroga i servizi con totale integrità professionale, onestà e sincerità
- **Oggettività** - il Consulente è obiettivo nel fornire i servizi di consulenza e fornisce servizi con la dovuta prudenza, onestà intellettuale e imparzialità
- **Competenza** - il Consulente eroga ai propri clienti i servizi di consulenza con adeguata competenza e preparazione professionale
- **Imparzialità** - il Consulente comunica al cliente tutte le informazioni relative al proprio rapporto professionale specificando che l'unica fonte di remunerazione è il cliente stesso
- **Riservatezza** - il Professionista Indipendente non rivela informazioni confidenziali che emergessero dal rapporto professionale con il cliente

- **Collaborazione** - il Professionista Indipendente collabora con tutti gli interlocutori del cliente al fine di pervenire a una completa e corretta visione d'insieme della situazione finanziaria e patrimoniale del cliente, al fine di garantire un servizio completo ed efficace con l'obiettivo di raggiungere la massima soddisfazione del cliente
- **Correttezza** - il Professionista Indipendente rispetta gli altri professionisti e crede in una sana e onesta competizione. Si impegna a segnalare eventuali comportamenti illegali e scorretti di cui venisse a conoscenza
- **Diligenza** - il Consulente Fee-Only fornisce i servizi di consulenza in un modo ragionevolmente rapido e completo dopo essersi accertato di essere in possesso di tutte le informazioni necessarie all'erogazione della prestazione

La caratteristica fondamentale del Professionista Indipendente Fee-Only, prevista anche nel decreto legislativo 206 del 24 dicembre 2008, è che la parcella deve essere **l'unica fonte di reddito del consulente indipendente** nell'ambito della consulenza in materia di investimenti. Questo garantisce, rispetto agli altri operatori tradizionali presenti sul mercato, la **totale assenza di conflitto di interessi**.

Cosa si intende per conflitto di interessi?

“Si verifica un conflitto di interessi quando viene affidata un'alta responsabilità decisionale ad un soggetto che abbia interessi personali o professionali in conflitto con l'imparzialità richiesta da tale responsabilità, che può venire meno visti i propri interessi in causa.”¹

Nell'ambito degli strumenti finanziari la vendita di un prodotto implica il **trasferimento al cliente di rischi e commissioni**: proporzionalmente, più alto è il livello di rischio trasferito, maggiori sono le provvigioni che vengono incassate da chi ha creato e/o da chi ha collocato il prodotto. A titolo esemplificativo, un fondo comune di investimento di tipo azionario ha normalmente un contenuto commissionale superiore a quello di un fondo obbligazionario, che a sua volta è superiore a quello di un fondo monetario e così via. Gli investitori, che spesso hanno difficoltà a comprendere i prodotti presenti all'interno del proprio portafoglio, non hanno piena consapevolezza del rischio insito negli investimenti. Il Consulente Finanziario Indipendente, grazie **all'indipendenza e alla competenza** che lo contraddistingue, assiste il cliente anche nel riequilibrio dei rischi presenti nei suoi investimenti e lo protegge dai conflitti di interessi che possono avere riflessi estremamente negativi sul patrimonio investito.

UNA PECULIARITÀ IMPORTANTE:

**IL CONSULENTE INDIPENDENTE NON “TOCCA” IL DENARO
DI PROPRIETÀ DEL CLIENTE!**

**IL CLIENTE MANTIENE IL RAPPORTO CON LA BANCA ABITUALE E
ATTRAVERSO QUESTA REALIZZA OPERATIVAMENTE GLI INVESTIMENTI CHE
INSIEME AL CONSULENTE INDIPENDENTE VENGONO DECISI**

¹ Definizione presente su Wikipedia

Come si diventa clienti?

Il risparmiatore consegna al consulente tutta la documentazione riguardante il proprio patrimonio finanziario. Il Consulente Finanziario Indipendente effettua una **prima analisi gratuita e senza impegno**.

Attraverso questa analisi il risparmiatore viene a conoscenza del reale livello percentuale di efficienza del proprio portafoglio finanziario

Solo nel caso in cui il portafoglio presenti delle considerevoli inefficienze, durante l'incontro in cui viene mostrato tale report, il Consulente presenta un **preventivo dettagliato e trasparente di parcella** per il proprio intervento professionale. Se il cliente decide di accettare la proposta viene sottoscritto il contratto di consulenza.

Quali sono le attività tipiche del professionista nel corso della consulenza?

Il primo incontro successivo alla firma del contratto di consulenza serve a stabilire il piano finanziario. In particolare, vengono illustrate le **analisi sugli investimenti in essere** e raccolte le informazioni necessarie per individuare e pervenire al corretto livello di rischio e protezione adeguati al profilo e al patrimonio del cliente. Periodicamente, vengono presentati al cliente dei **report dettagliati e personalizzati** con tutte le informazioni e gli aggiornamenti necessari sulla sua situazione finanziaria e patrimoniale. Da notare che i report contengono tutti i dossier titoli intestati al cliente eventualmente anche presenti in banche diverse. Quindi, tutte le analisi potranno essere svolte in maniera **aggregata** fornendo dati e informazioni accurati.

Nella fase di **assistenza e monitoraggio**, inoltre, il cliente ha a disposizione in qualunque momento il Consulente Finanziario Indipendente con il quale può interagire direttamente con incontri personali, via e-mail e per telefono.

“FAQ”

Ancorché non si tratti propriamente di FAQ (Frequently Asked Questions), si è voluto raccogliere qui di seguito alcune considerazioni tipiche che i risparmiatori fanno direttamente al Consulente Indipendente (o talvolta anche solo nel loro intimo) al fine di procrastinare o definitivamente abbandonare la decisione di vederci chiaro e cominciare a risparmiare costi inutili rivolgendosi ad un Professionista Indipendente.

Sugli investimenti finanziari in essere sto perdendo parecchio. Non posso vendere gli strumenti, meglio attendere fino a quando non ho recuperato l'intera somma investita.

Un prodotto finanziario, indipendentemente dal momento in cui è stato acquistato e dall'entità del guadagno o della perdita, può essere efficiente o inefficiente per il cliente in termini di rischio/rendimento/costi rispetto ad alternative di investimento. Se è inefficiente, inutile attendere: anche nel recupero delle perdite manterrà l'inefficienza e l'eventuale recupero delle perdite sarà più lento rispetto a quello che si potrebbe ottenere con uno strumento alternativo efficiente.

Sugli investimenti finanziari sto guadagnando, quindi, il mio interlocutore attuale (bancario o promotore finanziario, ecc.) mi dà i consigli giusti, non ho bisogno di un Consulente Indipendente. Sono soddisfatto.

Quando un prodotto finanziario va bene, ovvero fa ottenere un rendimento positivo al cliente, anche elevato, non è detto che quello strumento sia efficiente. Potrebbero esserci degli strumenti alternativi in grado di far ottenere maggior rendimento e/o far pagare minori costi all'investitore. Il Consulente Finanziario Indipendente offre una consulenza esperta ed obiettiva, mettendo in evidenza i reali costi dei prodotti finanziari, i rischi e le inefficienze degli stessi. Ricordiamo che l'obiettivo finale per un Consulente Indipendente è sempre quello di far risparmiare costi inutili all'investitore e salvaguardare il patrimonio del cliente.

I grafici e i rendimenti che mi vengono mostrati evidenziano il superamento del cosiddetto benchmark/parametro di riferimento, quindi, il mio prodotto finanziario va bene, sono soddisfatto, non c'è bisogno di rivolgermi ad un Consulente Indipendente.

La scelta di un benchmark adeguato con cui comparare un prodotto finanziario è molto importante. Non sempre viene scelto e utilizzato quello giusto e quello in grado di mostrare realmente se il prodotto finanziario sia efficiente. Un Consulente Indipendente è in grado di entrare nel merito del benchmark specifico di ogni prodotto finanziario, quindi, valutare se l'investimento sia efficiente o meno rispetto alle alternative presenti sul mercato.

Non ho altri soldi oltre a quelli già investiti. Li ho dati tutti in mano al mio promotore finanziario o al mio bancario di fiducia.

Il Consulente Finanziario Indipendente non può ricevere il denaro dal cliente per investirglielo: questo rimane presso l'intermediario abituale. Potrà, però, verificare se gli investimenti in essere siano consoni al profilo di rischio, agli eventuali obiettivi di vita e all'orizzonte temporale di riferimento. Inoltre, altra cosa importante, potrà fornire, in maniera disinteressata, un parere sull'efficienza o meno degli strumenti finanziari presenti in portafoglio. Un parere di massima sull'efficienza o meno dell'intero portafoglio di un risparmiatore può essere fornito anche in maniera completamente gratuita e senza impegno. Nel caso, poi, il risparmiatore decida di diventare cliente del Consulente Indipendente potrà venire a conoscenza delle alternative di investimento maggiormente efficienti e adeguate. Tali prodotti suggeriti sono normalmente sottoscrivibili presso l'abituale bancario o promotore finanziario (con cui il rapporto può essere tranquillamente mantenuto).

Quali competenze in più ha il Consulente Finanziario Indipendente rispetto ai classici interlocutori? Mi posso fidare?

Ogni Consulente Finanziario Indipendente Fee-Only può avere un background di formazione ed esperienza lavorativa diverso. Massimiliano Siviero è un libero professionista associato alla NAFOP, ha seguito un percorso formativo specifico per intraprendere e svolgere al meglio la professione di Consulente attraverso la frequentazione di master promossi da Consultique SIM S.p.A., con cui è partner. Inoltre, si è laureato in Economia e Commercio presso la Facoltà di Economia di Torino e ha lavorato per circa 8 anni come consulente per conto di società di primaria importanza presso banche e SGR prima di cominciare la Professione Indipendente.

Perché dovrei pagare una parcella?

Così come il commercialista e l'avvocato, il Consulente Finanziario Indipendente è un professionista che riceve una parcella dal proprio cliente in base alla complessità e al tempo necessario alle analisi, ai costi sostenuti per la ricerca, alla dimensione del patrimonio, al profilo di rischio del cliente, ai risparmi di oneri e commissioni ottenibili.

La parcella (onorario) è l'unica retribuzione per il lavoro svolto dal Consulente Indipendente, che non riceve alcun tipo di remunerazione (provvigioni, commissioni, incentivi, retrocessioni) da banche o altri intermediari in quanto svolge unicamente l'attività di analisi e di consulenza in materia di investimenti negli interessi del cliente.

La parcella del Consulente Indipendente sarà certamente molto cara, meglio continuare, come sempre ho fatto, a seguire i consigli di investimento del mio bancario e/o promotore finanziario. Non costa nulla.

Non tutti sanno che esiste una somma di denaro che viene annualmente prelevata dal patrimonio investito nel risparmio gestito del cliente che possiamo chiamare "parcella occulta". L'intervento del Consulente Indipendente ha come obiettivo primario quello di ridurre decisamente questa "parcella occulta" fino al 70-80% attraverso l'utilizzo di strumenti finanziari alternativi efficienti, diversificati e trasparenti.

Nella quasi totalità dei casi l'ammontare della parcella è di gran lunga inferiore al risparmio generato per il cliente attraverso l'intervento del Consulente Indipendente.

UN CASO ESEMPLIFICATIVO

Qui di seguito viene mostrato un portafoglio finanziario a titolo di esempio. Si faccia riferimento in particolare alle tabelle qui in fondo riportate.

Trattasi di un portafoglio di un ammontare globale pari a 700.000 Euro di cui 500.000 Euro investiti nel risparmio gestito o assicurativo ad elevato contenuto finanziario (quindi investito tendenzialmente in Fondi Comuni di Investimento e Sicav, Polizze Index e Unit Linked, Gestioni Patrimoniali, ecc.) e 200.000 Euro investiti nel risparmio amministrato (titoli specifici acquistati tramite l'intermediario).

La colonna "CTV" riporta i controvalori investiti relativamente allo specifico strumento finanziario. Le altre due colonne riportano rispettivamente la percentuale commissionale nonché il relativo importo in Euro. Viene messo poi in evidenza il totale della cosiddetta "parcella occulta" che tipicamente fa riferimento alla parte di patrimonio del risparmiatore investita nel risparmio gestito: 15.000 Euro circa all'anno, che in tre anni diventano quasi il 10% del patrimonio investito.

Il Consulente Finanziario Indipendente è in grado di abbattere la "parcella occulta" anche del 70-80% facendo ottenere al cliente un risparmio annuo di circa 12.000 Euro.

ESEMPIO DI CONSULENZA AI PRIVATI

Controvalore totale portafoglio cliente sig. Rossi: 700.000 €

Totale investimenti in risparmio gestito: 500.000 €

Totale investimenti in risparmio amministrato: 200.000 €

DESCRIZIONE	CTV	*COMM %	IMPORTO COMM
Fondo Alfa azionario	€ 70.000,00	3,00%	€ 2.100,00
Fondo Beta azionario	€ 70.000,00	3,00%	€ 2.100,00
Fondo Gamma bilanciato	€ 70.000,00	1,80%	€ 1.260,00
Fondo Rho obbligazionario	€ 70.000,00	1,20%	€ 840,00
Gestione patrimoniale	€ 80.000,00	3,00%	€ 2.400,00
Polizza Epsilon index linked	€ 80.000,00	4,50%	€ 3.600,00
Polizza Zeta unit linked	€ 60.000,00	5,00%	€ 3.000,00
Azione xxx	€ 40.000,00	0,50%	€ 200,00
Azione yyy	€ 30.000,00	0,50%	€ 150,00
Azione zzz	€ 30.000,00	0,50%	€ 150,00
Obbligazione kkk	€ 30.000,00	0,50%	€ 150,00
Obbligazione jjj	€ 40.000,00	0,50%	€ 200,00
Obbligazione qqq	€ 30.000,00	0,50%	€ 150,00

* Prelievo commissionale esplicito e implicito spesso non rilevabile dal cliente

**Totale "parcella occulta" prelevata dalla banca al cliente sig. Rossi:
15.300 € (circa 3% annuo)**

**Risparmio che il cliente ottiene grazie all'intervento del
consulente (80% c.ca della "parcella occulta")= 12.000 €/anno**

Quali sono i risparmiatori che hanno maggiormente bisogno del Consulente Finanziario Indipendente?

- **I risparmiatori che non dispongono di tempo per poter seguire i propri investimenti finanziari, sia che abbiano o meno le competenze necessarie.** Questi investitori tendono a demandare ad altri le scelte riguardo al come e dove investire le proprie risorse finanziarie. In questo caso, occorre prestare attenzione a chi ci si rivolge. Avere un Consulente Finanziario Indipendente significa avere un professionista che monitora costantemente la propria situazione finanziaria globale e che suggerisce dove investire il proprio patrimonio in completa assenza di conflitto di interessi, quindi, nel pieno interesse del cliente, utilizzando la banca o il promotore finanziario abituale.
- **I risparmiatori che non hanno alcuna competenza finanziaria, pur avendo molto tempo a disposizione.** Anche in questo caso, questa tipologia di investitori demandano ad altri le scelte riguardo il come e il dove allocare il proprio patrimonio finanziario. Occorre prestare attenzione a chi ci si rivolge. Valgono le stesse considerazioni viste al punto precedente.
- **I risparmiatori che hanno competenze finanziarie e tempo a disposizione.** In questo caso, il Consulente Finanziario Indipendente potrebbe supportare il cliente nelle decisioni riguardo la scelta degli strumenti maggiormente efficienti per raggiungere gli obiettivi che lo stesso cliente potrebbe prefiggersi. Ad es. il cliente decide per le più svariate ragioni di investire in Cina attraverso strumenti finanziari. Il Consulente Indipendente potrebbe indicare lo strumento finanziario più efficiente per investire in Cina.

Il Consulente Indipendente è il professionista che affianca il cliente nel perseguimento dei propri obiettivi finanziari e di vita

E' possibile ottenere un parere di massima sull'efficienza o meno dell'intero portafoglio in maniera completamente gratuita e senza impegno.

Dott. Massimiliano Siviero

Analisi e Consulenza Finanziaria Indipendente Fee-Only

Associato NAFOP

Cell. 0039.347.45.60.001

E-mail: info@consulentefinanziariosiviero.it

Sito: www.consulentefinanziariosiviero.it