

Consulenza indipendente: il costo medio è lo 0,3%

Consulenza finanziaria a parcella, questa sconosciuta. Rispetto ai paesi anglosassoni, dove è già una realtà consolidata, in Italia la figura del consulente finanziario indipendente ha iniziato a muovere i primi passi solo con l'avvento della Mifid. La normativa europea, entrata in vigore nel novembre 2007, che ha elevato la consulenza in materia di investimenti a servizio finanziario a operatori autorizzati.

E se a distanza di tre anni non è ancora pronto l'albo dei consulenti, destinato ad accogliere le persone fisiche in possesso dei requisiti necessari per svolgere la professione (ma anche Srl ed Spa), l'elenco speciale delle Sim di consulenza, tenuto dalla Consob, piano piano inizia ad allungarsi. Ad oggi sono 25 le società, alcune già attive nel business della consulenza anche nella veste di family office, che hanno ottenuto il via libera dall'authority per trasformarsi in Sim. Tutte entità già operative che, al pari di un avvocato (consulente legale) o di un commercialista (consulente fiscale/amministrativa), sono remunerate esclusivamente dalla clientela a cui prestano il servizio di consulenza, in un contesto privo

Nell'insieme i volumi di attività hanno generato ricavi per 18,8 milioni di euro

di qualsiasi conflitto di interesse. Il consulente cosiddetto fee-only non percepisce provvigioni di alcun genere da banche, società di gestione e compagnie assicurative e non è legato alla vendita di prodotti.

La redditività

Al netto dei dati riferiti alla principale società di consulenza (Prometeia Advisory Sim che controlla oltre la metà del mercato), nel 2009 il patrimonio sotto consulenza delle cosiddette Sim leggere era pari a 5,5 miliardi di euro. Un patri-

Il Sole del lunedì

In Finanza: una guida pratica per chi vuole investire con gli Etf e gli Etc, i «cloni» che consentono di investire in tutti i mercati, settori e materie prime

monio ripartito tra i due miliardi di 450 clienti privati e i restanti 3,3 miliardi affidati alle Sim di pura consulenza da 143 clienti istituzionali. Volumi di attività che hanno generato ricavi per complessivi 18,8 milioni, come emerge dall'analisi dei bilanci 2009 degli associati condotto da Ascosim, associazione di categoria che raggruppa quasi tutti gli operatori del settore. Dati aggregati che evidenziano una redditività del business intorno allo 0,3% delle masse sotto consulenza. «Un dato medio abbastanza realistico - afferma Massimo Scolari, segretario generale di Ascosim -, tenuto conto che il pricing della consulenza varia da valori prossimi allo zero per il servizio prestato a patrimoni immensi, a un massimo dell'1%. Dipende dalla tipologia di clientela». La consulenza è prestata in via prevalente (54%) a investitori istituzionali su portafogli consistenti. Al momento, invece, tra i privati il servizio è quasi esclusivamente prestato alla cosiddetta clientela *affluent*, con un patrimonio minimo superiore a 500mila euro (vedi grafico in pagina) e con un valore medio sotto consulenza pari a 4,4 milioni di euro.

I servizi

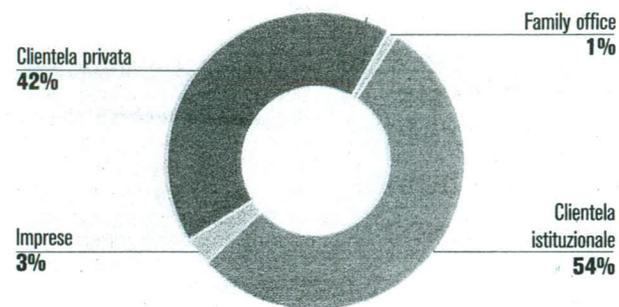
La consulenza offerta spazia dalla rendicontazione del portafoglio, offrendo anche un'analisi completa degli investimenti ai clienti che hanno conti aperti su diverse banche, all'asset allocation sia strategica di lungo periodo, sia tattica con suggerimenti di trading per l'operatività di breve periodo. «Spesso i clienti - continua Scolari - non sono in condizione di avere tutte le informazioni per poter valutare un investimento e il consulente interviene per aiutarli a decidere, ma anche solo a relazionarsi con la banca, o altro intermediario, nella trattativa per spuntare condizioni più favorevoli». Un'altra tipologia di servizio è la valutazione di strumenti finanziari, con l'analisi di singoli prodotti. Tra i servizi aggiuntivi figurano anche l'offerta di piattaforme di consulenza, corsi di formazione e recupero costi di gestione. Tutti servizi che vengono remunerati da alcune società con commissioni fisse (31%), da altre solo con commissioni variabili di performance (8%) e, nella maggioranza dei casi (61%), con un mix tra le due.

Gianfranco Ursino

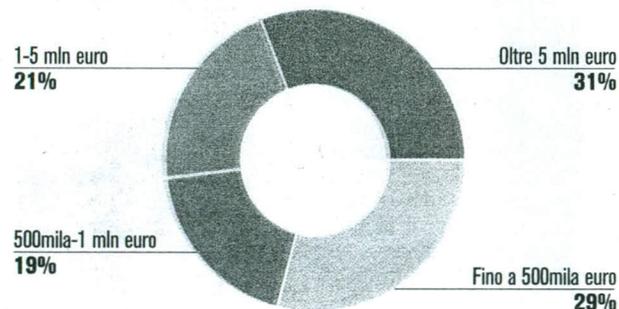
© RIPRODUZIONE RISERVATA

Il target delle advisory sim

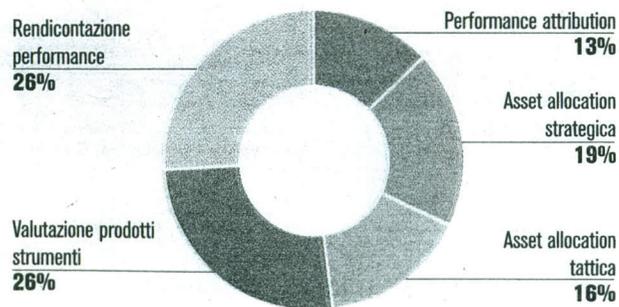
TIPOLOGIA DELLA CLIENTELA



COMPOSIZIONE DIMENSIONALE DELLA CLIENTELA PRIVATA



TIPOLOGIA DEI SERVIZI DI CONSULENZA



RICAVI & REDDITIVITÀ

46,7%

In via di sviluppo

È la percentuale di crescita 2008/09 dei ricavi totali delle Sim di consulenza

5,7 milioni

Il core business

È il risultato operativo complessivo delle Sim nel 2009: il 30% dei ricavi netti

3,9 milioni

Il risultato finale

È l'utile netto aggregato realizzato nel 2009 (Roe 53,4%)

283mila

La capitalizzazione

È il valore medio del capitale delle Sim (minimo regolamentare: 120mila euro)