

M

PROFESSIONI

ALBI PROFESSIONALI ULTIME BATTUTE PER IL VIA LIBERA ALL'ORDINE DEI CONSULENTI FINANZIARI IN PROPRIO

Indipendenti, attenti

I nodi: i requisiti per l'esercizio della professione. L'esame di idoneità. E la tariffa minima

PIEREMILIO GADDA

Mancano ancora due passaggi alla nascita del nuovo Albo: il decreto di nomina dei membri dell'Organismo di vigilanza e lo stanziamento delle risorse necessarie per renderlo operativo. Poi, dopo un lungo percorso a ostacoli, l'Albo dei consulenti finanziari indipendenti vedrà la luce, dando dignità giuridica a un'attività che diverse centinaia di professionisti e alcune società hanno esercitato, nel corso degli ultimi tre anni, nell'ambito di un sostanziale vuoto normativo. A causa, va detto, dei ritardi di ascrivibilità al ministero dell'Economia (Mef). Intanto, lo scorso 15 marzo, il Mef ha pubblicato lo schema che disciplina i requisiti patrimoniali e di indipendenza delle società di consulenza finanziaria, srl e spa. Il documento rimarrà in consultazione fino al 30 aprile, per consentire ai soggetti interessati di presentare eventuali osservazioni. «Ma il quadro giuridico è, ormai, completo», ricorda Luca Mainò, membro del consiglio direttivo di Nafop. «A febbraio abbiamo trasmesso al Mef il documento conclusivo del tavolo di lavoro promosso dalla Consob per accelerare la costituzione dell'Organismo di tenuta dell'Albo, con il coinvolgimento delle associazioni di categoria, Nafop, Aiaf e Assofinancie. Si tratta di un vero e proprio business plan chiavi in mano, sulla base del quale il ministero dovrà prendere le ultime decisioni». Il principale nodo da sciogliere riguarda lo stanziamento di una somma, quantificata dalle associazioni nella misura di 1,5 o 2 milioni di euro, necessaria per far partire, in tempi brevi, l'attività dell'Albo: non è ancora chiaro se si tratterà di un'erogazione a fondo perduto oppure di un finanziamento garantito dal ministero. «Auspichiamo che entro fine anno l'iter venga concluso», ipotizza Mai-

nò. A quel punto il nuovo Organismo dovrà vagliare le richieste di chi ha diritto di accedere all'Albo senza sostenere l'esame e, trascorsi altri quattro o cinque mesi, avrà luogo la prima sessione d'esame.

GLI SKILL GIUSTI

Private banker, promotori finanziari, dipendenti di banca e mediatori creditizi, ma anche commercialisti e consulenti aziendali: sono almeno 2 mila i soggetti che chiederanno l'iscrizione all'Albo ma, secondo le stime più rosee delle associazioni di categoria, il bacino potenziale dei professionisti interessati potrebbe raggiungere le 10 mila unità. Chi di questi potrà iscriversi all'Albo senza sostenere l'esame d'idoneità? Il decreto 206/2008 del Mef non lascia dubbi in merito: fermo restando il possesso del diploma di scuola secondaria superiore (di durata quinquennale), sono esonerati dalla prova valutativa gli agenti di cambio, i promotori finanziari che abbiano esercitato l'attività per un periodo di almeno due anni nei tre precedenti la richiesta d'iscrizione all'Albo, i quadri direttivi di terzo e quarto livello di banche e sim e gli addetti ai servizi di investimento con due anni di attività nei tre precedenti l'iscrizione. «Lo stesso vale per i consulenti, se già operativi al primo novembre 2007, data di entrata in vigore in Italia della Mifid», precisa Mainò. Tutti gli altri candidati dovranno, invece, sostenere una prova che sarà, per sommi capi, analoga a quella prevista per i promotori. Sono previsti, inoltre, specifici requisiti patrimoniali: il regolamento del Mef impone ai consulenti la sottoscrizione di una polizza assicurativa a copertura

della responsabilità civile per i danni derivanti da negligenza professionale, il cui premio è stimato in 700-800 euro l'anno dalle associazioni di categoria. Da calcolare, in aggiunta, la quota annua d'iscrizione: 300 euro per le persone fisiche e 1.800 per le società. Quanto ai requisiti di indipendenza, «l'esercizio della professione non è compatibile con l'attività di promotore finanziario, dipendente di banca o broker», segnala Mario Noera, presidente dell'Aiaf. Recita, infatti, il decreto 206: «Non possono essere iscritti all'Albo i soggetti che intrattengono, direttamente, indirettamente o per conto di terzi, rapporti di natura patrimoniale o professionale (...) con emittenti e intermediari». Non solo, precisa il regolamento: «Gli iscritti all'Albo non posso-



Nei toni, Mario Noera, a sinistra, e Luca Mainò, a destra.

I CONTROLLI PER L'ISCRIZIONE

DEVE ESSERE UN'ONORATA SOCIETÀ

Lo schema di regolamento sui requisiti di indipendenza e onorabilità delle società di consulenza ricalca, in buona sostanza, quanto stabilito dal decreto 206/2008 per i consulenti persone fisiche. Cambiano, invece, i requisiti patrimoniali: la copertura assicurativa prevista per le richieste di indennizzo sale a 5 milioni per le società, dagli 1,5 previsti per i consulenti individuali. «Significa che il premio annuo potrebbe

oscillare tra i 1.500 e i 2 mila euro», ipotizza Mainò, secondo cui gli oneri burocratico-amministrativi a carico delle società di consulenza iscritte all'Albo saranno inferiori a quelli delle sim di «pura consulenza», soprattutto nel caso delle srl, per le quali non è previsto l'obbligo di istituire un collegio sindacale. «Molto dipenderà dall'entità dei controlli interni chiesti», puntualizza Zeno d'Acquarone, presidente di Ascocim, che riunisce 17 sim di pura

consulenza, che però ammette: «Qualche distinguo tra sim e società di consulenza iscritte all'Albo esiste già, nella misura in cui il capitale richiesto alle srl è di 10 mila euro, contro i 120 mila di spa e sim di consulenza». «La Mifid è entrata in vigore nel 2007», ricorda d'Acquarone. «Allora, di fronte all'incertezza sui tempi di nascita dell'Albo, alcune società decisero di operare subito in un contesto normativo definito,

accettando di sostenere tutti gli investimenti necessari per la costituzione in sim, molto onerosi in termini di costi operativi, nell'ordine di 300 o 350 mila euro l'anno». Ora che il quadro normativo è quasi completo la disparità di trattamento potrebbe spingere alcune sim a fare un passo indietro, chiedendo l'iscrizione all'Albo come srl o spa. «È prematuro, ma possibile», conclude il presidente di Ascocim.

P.G.

no percepire alcuna forma di beneficio da soggetti diversi dal cliente al quale è reso il servizio». Possono, cioè, essere remunerati solo a parcella. Quanto varrà il servizio di consulenza indipendente? «Noi siamo contrari all'imposizione di tariffe minime o standard», premette Mainò. «Ciò detto, la maggior parte dei nostri associati applica una tariffa fissa annua onnicomprensiva che può variare dal 2 per mille della somma oggetto di consulenza, per i patrimoni più importanti, all'8-9 per mille richiesto ai clienti con meno di 500 mila euro».

LA PARCELLA È BELLA

Che, in ogni caso, secondo il rappresentante di Nafop, saranno una minoranza, dato che la maggior parte dei consulenti tenderà a posizionarsi su target più elevati. E per patrimoni più piccoli, sotto i 100 mila euro? «Esiste anche una tariffa oraria a

progetto, che oscilla tra i 70 e i 250 euro», precisa Mainò: «Il caso tipico è quello del cliente che chiede una consulenza una tantum, per esempio per analizzare un singolo prodotto d'investimento proposto dalla banca». Qualche professionista, invece, ha scelto di operare per una parcella a risultato: in questo caso si concorda con il cliente un obiettivo di rendimento e, contestualmente, un compenso sulla sovra-performance realizzata, nella misura del 20/30%. «Come associazione di categoria, noi siamo contrari a questa tipologia. Almeno il 70/80% della parcella deve essere rappresentato da una flat fee. Si rischia, altrimenti, di riproporre un conflitto di interesse che potrebbe, in qualche modo, inficiare la qualità della consulenza».

Le associazioni di categoria sono convinte che la nascita dell'Albo favorirà il decollo dell'attività consulenziale, rimasta conge-

ta, in questi anni, a causa del quadro normativo incerto. Ma si teme che l'affermazione della nuova figura professionale possa essere ostacolata dalla struttura stessa della nostra industria del risparmio: come noto, infatti, alcuni degli strumenti d'investimento più diffusi (per esempio, fondi comuni e polizze) incorporano, come quota parte delle commissioni di gestione o sottoscrizione, le spese di distribuzione del prodotto: quindi, implicitamente, anche il costo del servizio di advisory erogato allo sportello o nell'ufficio del private banker.

QUANTO PAGA IL CLIENTE

Rivolgendosi al consulente indipendente, sostengono i detrattori del nascente Albo, il cliente finirà per pagare due volte: la parcella, più il costo distributivo implicito nella struttura di pricing del prodotto. Come si risolve questo dilemma? Da un lato i consulenti indipendenti non hanno mai fatto mistero di privilegiare, laddove possibile, strumenti quotati come gli etf, decisamente meno onerosi in termini di costi. Dall'altro gli operatori ipotizzano che anche la struttura distributiva dell'industria possa evolvere per venire incontro alle nuove esigenze: «Molte società di gestione del risparmio, per esempio, potrebbero trovare conveniente mettere a disposizione dei risparmiatori che si avvalgono di consulenti fee only lo stesso pricing previsto per le classi di fondi istituzionali, notoriamente più basso», spiega Noera. «Il sistema distributivo non verrà, in ogni caso, stravolto», chiosa Mainò. «Negli Usa la figura del consulente fee only è nata negli anni '70. Dopo 40 anni, il 30% degli operatori opera in questa modalità, rivolgendosi, in genere, ai clienti più facoltosi. Questo dimostra che c'è spazio per tutti».