

29 maggio 2013 17:41

## Si fa presto a dire consulenza finanziaria

di [Alessandro Pedone](#)



La consulenza finanziaria indipendente in Italia è ancora un'attività estremamente di nicchia. Solo qualche migliaia di persone si servono di questo genere di professionisti.

La normativa primaria, cioè il Testo Unico della Finanza, la prevede ormai da molti anni, ma l'attività è svolta da meno di un migliaio di persone e aziende in tutta Italia. Per mancanza di volontà politica, non è mai partito il famoso albo previsto dalla normativa (1).

Questo sito si rivolge principalmente ai piccoli risparmiatori che hanno un capitale che non gli consente di accedere alle prestazioni di un libero professionista che lo consiglia su come meglio investire il proprio patrimonio mobiliare. In questi casi, piuttosto che finire nelle grinfie degli intermediari finanziari che propongono quasi sempre cosa conviene loro (e non cosa conviene al cliente) è molto meglio fare da soli seguendo semplici regole come quelle che abbiamo indicato nel decalogo per l'investitori non esperto ([http://investire.aduc.it/articolo/decalogo+investitore+finanziario+esperto\\_5632.php](http://investire.aduc.it/articolo/decalogo+investitore+finanziario+esperto_5632.php)).

Chiaramente questi investitori dovranno costruire portafogli molto semplici, che avranno prioritariamente l'obiettivo di preservare il capitale dall'inflazione ed ottenere piccoli rendimenti aggiuntivi. Cosa che si può fare tranquillamente con semplici titoli di stato e – per chi può / vuole dedicare più tempo ed attenzione – con un mix di ETF.

Di tanto in tanto, però, alcuni ci domandano informazioni sulla consulenza finanziaria.

Da un po' di tempo, l'espressione consulenza finanziaria, spesso abbinata perfino - senza pudore - alla parola indipendente, viene sempre più utilizzata dagli stessi intermediari finanziari, banche e promotori finanziari.

Da un punto di vista strettamente giuridico questa cosa è corretta e lecita.

Non esiste, infatti, il servizio di consulenza finanziaria indipendente. La legge prevede solo il servizio di consulenza finanziaria che può essere svolto sia dai consulenti persone fisiche (che in questo caso sono obbligati per legge ad essere indipendenti) che dagli intermediari finanziari i quali, poiché non possono essere indipendenti, in teoria, secondo la legge, dovrebbero svolgere questo servizio nell'esclusivo interesse di clienti.

D'altra parte, la legge prescrive che gli intermediari finanziari debbano primariamente curare l'interesse del cliente in ogni servizio che svolgono, ma sappiamo tutti cosa accada nella realtà...

Da un punto di vista sostanziale invece, è ovvio che parlare di reale consulenza finanziaria, tanto più "indipendente" da parte di una banca o di una SIM è una contraddizione in termini. In un contesto di istituzioni finanziarie come quelle che abbiamo nel nostro paese, uno degli obiettivi di una reale consulenza finanziaria è quello di tutelare i clienti dalle inefficienze legate ai mille prodotti che le banche hanno interesse a collocare. Farsi

fare una consulenza finanziaria da un intermediario finanziario è un po' come farsi dare dei consigli medici dal farmacista... è molto probabile che alla fine la soluzione proposta sia quella di acquistare un qualche farmaco!

La vera consulenza, quindi, non può che essere quella realmente indipendente nella quale il cliente paga direttamente un libero professionista che non ha alcun interesse a raccomandare questo o quello strumento. L'indipendenza, però, è solo un pre-requisito e non è certamente sufficiente a fare una buona consulenza. Un soggetto indipendente può essere comunque un cialtrone o un incapace.

La scelta di un consulente finanziario indipendente, come la scelta di qualsiasi libero professionista, è molto complicata.

Come si sceglie un avvocato, un medico, un commercialista, un architetto? E' molto, molto difficile. E' chiaro che se il cliente avesse la capacità di valutare le competenze del professionista, probabilmente non avrebbe bisogno del professionista stesso.

Spesso si sceglie il professionista per il passa parola, ma nel caso dei consulenti finanziari indipendenti sono talmente pochi, in Italia, che non è facile avere fra le proprie conoscenze qualche cliente di un professionista con il quale vorremmo instaurare un rapporto di consulenza in ambito finanziario.

Può essere utile, allora, cercare di capire il più possibile – facendo domande specifiche – da quanto tempo questo professionista opera, che strumenti informativi utilizza per svolgere la sua attività e quale sia il suo approccio alla professione. E' importante sapere che – come per tutte le professioni – l'attività di consulente finanziario indipendente può essere svolta in modo anche radicalmente diverso.

Restiamo nell'esempio del campo medico. Se si ha un dolore allo stomaco si può scegliere di andare da uno specialista gastroenterologo, oppure si può scegliere di andare da uno dei tanti medici alternativi come un omeopata, un agopuntore, un naturopata, ecc.

Lungi da voler affrontare in questa sede l'argomento della validità di queste terapie alternative, il punto che voglio sottolineare è che il cliente che rivolge da un gastroenterologo non può ragionevolmente aspettarsi che questo medico gli faccia una visita "olistica" né può pensare che un agopuntore gli prescriva dei farmaci.

Con la scelta del *tipo* di medico il cliente ha già fatto anche una scelta circa l'approccio alla cura della sua malattia.

Ugualmente, nel campo della consulenza finanziaria indipendente ci sono approcci anche radicalmente diversi. Ci sono consulenti che interpretano la professione principalmente come **analisi** finanziari. Lo scopo principale di questi consulenti è quello di trovare lo strumento migliore in quella determinata fase dei mercati.

Ci sono consulenti che interpretano professione principalmente come **pianificazione finanziaria** il cui scopo principale è quello di aiutare i propri clienti ad analizzare la propria situazione finanziaria ed identificare gli obiettivi finanziari e solo in un secondo momento cercare di capire quali strumenti possono aiutarli a raggiungere gli obiettivi. Solitamente i pianificatori finanziari pensano che sia impossibile prevedere i mercati finanziari e che sia molto più importante concentrarsi sull'analisi del cliente che non sull'analisi dei mercati.

Al contrario, i consulenti-analisti credono che attraverso un'analisi dei mercati finanziari sia possibile ottenere su base sistematica extra-rendimenti rispetto a quelli medi offerti dai mercati.

Ovviamente questa suddivisione non è così netta. I consulenti-analisti si informano comunque del profilo dei clienti

così come i consulenti-pianificatori dedicano comunque del tempo all'analisi dei mercati perché, alla fine, comunque bisogna scegliere in cosa investire. Ma gli approcci possono essere molto diversi. Come nel caso del tipo di medico, si tratta di filosofie tendenzialmente diverse ed il cliente deve scegliere l'approccio con il quale si sente più a suo agio.

Se un cliente vuole qualcuno che gli dia delle “dritte” sui “titoli caldi”, probabilmente si troverà deluso da un consulente-pianificatore.

Se ciò che vuole è parlare della propria pensione, della scelta fra acquistare una casa o stare in affitto, di come gestire i propri soldi con tranquillità, forse troverà l'approccio del consulente-analista poco soddisfacente.

La scelta di un consulente finanziario indipendente, come quella di qualunque altro libero professionista, è certamente difficile. L'unico consiglio che possiamo dare è quello di non fermarsi al primo che capita e tanto meno di selezionarlo sulla base della vicinanza alla propria zona (tanto più che essendo così pochi, al momento, in Italia, il rischio di trovare quello non adatto non è trascurabile).

Un professionista serio non dovrebbe avere nessuna difficoltà a fare un primo colloquio informativo senza impegno ed a rispondere a domande sulla propria formazione, sugli strumenti che utilizza e sul suo approccio alla professione. E' bene comunicare senza alcun imbarazzo al professionista che state cercando di trovare la persona giusta per voi e che avete molti dubbi e molte perplessità e che vorreste avere più informazioni possibili per sciogliere questi dubbi. Se un professionista dovesse sentirsi a disagio a rispondere con la massima trasparenza alle vostre domande, sicuramente non è la persona giusta. Dopo aver confrontato almeno due o tre professionisti si potrà fare una scelta un po' più consapevole.

(1) Albo che, se mai partirà, farà probabilmente la fine di tutti gli altri albi italiani, ovvero sarà un piccolo potentato che servirà a distribuire qualche poltrona ed a tutelare gli iscritti, non certo i clienti