

20 gennaio 2021 18:22

Quanto costa la consulenza per gli investimenti finanziari?

di [Alessandro Pedone](#)



“Qualunque sia il prezzo,

*si compra bene solo
ciò che è necessario.”*
Cicerone

.....
*“La gente conosce
il prezzo di tutto e
il valore di niente”*
Oscar Wilde

.....
*“Se non paghi,
il prodotto sei Tu”*
Jason Lanier

In Italia sono solo pochi anni che inizia, timidamente, ad emergere qualche briciolo di consapevolezza sul tema dei costi negli investimenti finanziari ed in particolare in relazione alla consulenza finanziaria.

La maggioranza degli investitori è ancora convinta di non pagare la consulenza. Questo avviene perché il costo è prelevato direttamente dagli strumenti finanziari che sottoscrivono. L'investitore, in questo modo, non ha la percezione di pagare perché, materialmente, non riceve una fattura e non fa un bonifico. Dal 2018 avrebbe dovuto essere applicata una norma comunitaria che impone alle banche di inviare, almeno annualmente, un rendiconto con i costi effettivamente pagati l'anno precedente. Fino ad oggi la norma è stata, di fatto, aggirata con furbie varie ed ancora la consapevolezza sui costi negli investimenti finanziari è molto, molto, limitata.

In questo articolo ci rivolgiamo ai pochi che hanno già maturato la necessaria consapevolezza sul fatto che investire ha dei costi ai quali è importante prestare la **massima attenzione**.

Negli investimenti finanziari, i costi sono uno dei tre aspetti centrali da valutare, insieme al rendimento atteso ed ai rischi. Fra questi costi, vi può essere quello relativo al consulente finanziario. In questo articolo cercheremo di capire se e quanto ha senso pagare per questo servizio.

La media dei costi in Italia

Su circa 35 mila persone in Italia che si definiscono consulenti finanziari, poiché iscritti (ed operanti) nell'apposito albo tenuto dall'OCF (Organismo di vigilanza e tenuta dell'Albo Unico dei Consulenti Finanziari), meno dell'1% sono **indipendenti**, cioè liberi professionisti retribuiti esclusivamente a parcella direttamente dal cliente.

Oltre il 99% dei consulenti finanziari in Italia sono rappresentanti di commercio, obbligatoriamente iscritti anche nell'apposito Ente nazionale di assistenza per gli agenti e i rappresentanti di commercio (ENASARCO) e vengono retribuiti dalla propria banca o rete di promozione finanziaria con la quale hanno un mandato in esclusiva. Nel suddetto Albo, questa categoria viene definita “Consulente Finanziario Abilitato all'Offerta Fuori Sede”, ma ovviamente tutti preferiscono abbreviarla in “Consulente Finanziario”.

Come tutti gli agenti di commercio, vengono retribuiti dalla mandante sulla base dei contratti che fanno

sottoscrivere ai propri clienti. Questi contratti prevedono dei costi che, mediamente, si aggirano intorno al 2% all'anno. Come per tutte le medie, il singolo caso può variare anche in modo significativo. Essendo circa vent'anni che faccio il consulente finanziario indipendente, ne ho viste di tutti i colori in termini di costi applicati ai clienti. Insieme a rari casi nei quali il consulente finanziario dipendente ha un rapporto particolare con il cliente ed applica costi inferiori all'1%, ho visto casi assurdi nei quali il cliente è arrivato a pagare il 10% in un anno. I bilanci delle società di intermediazione finanziaria, però, parlano molto chiaro: la media nazionale si aggira intorno al 2% annuo. Questo non è il costo che il cliente paga al consulente finanziario dipendente, è quello che paga alla sua mandante, la quale gli riconoscerà una parte, in genere oscillante tra il 15 ed il 30 per cento a seconda della propria forza contrattuale (dipendente dall'importo complessivo dei portafogli dei propri clienti).

Nel caso della sparuta pattuglia dei consulenti finanziari **indipendenti** le modalità di determinazione della parcella sono varie. Spesso si tratta di percentuali rispetto all'importo del portafoglio sotto consulenza. La percentuale varia a seconda dell'importo del portafoglio: molto raramente è inferiore allo 0,5% e molto raramente è superiore all'1,5%.

Alcuni consulenti indipendenti preferiscono applicare parcelle annue non direttamente collegate al portafoglio sotto consulenza, ma calcolate sulla base del tempo, del valore e della responsabilità connessa alla prestazione. Per rapporti di consulenza continuativi è difficile che un consulente finanziario indipendente possa mantenere un rapporto professionale se la parcella annua non è nell'ordine delle migliaia di euro. Per qualche consulente la parcella minima può essere sui mille euro all'anno, per altri intorno ai cinquemila euro all'anno, dipende in genere dagli anni di esperienza del professionista. Un consulente finanziario indipendente, in genere, segue poche decine di clienti. Un consulente finanziario dipendente, invece, non può avere un compenso accettabile se non ha un portafoglio clienti nell'ordine delle centinaia.

A cosa serve la consulenza finanziaria?

Chiariti quali sono i costi medi in Italia della consulenza, ciascun investitore vorrebbe - giustamente - capire quanto sarebbe giusto pagare nel suo specifico caso. Come valutare se il preventivo di un consulente finanziario indipendente è congruo o se il costo applicato dalla mandante banca di un consulente finanziario dipendente è adeguato alle proprie aspettative?

Non è possibile valutare il prezzo di un servizio se non si fa chiarezza su quale sia effettivamente il servizio che si riceve.

Quando parliamo di professionisti è molto più difficile valutare il prezzo del servizio. Questo vale per i medici, gli avvocati, gli architetti, e un po' tutte le professioni in genere. I servizi professionali consistono nell'applicazione di una serie di competenze, spesso acquisite in molti anni di studio ed esperienza lavorativa, i cui risultati, molto spesso, non sono neppure prevedibili perché dipendenti da molti fattori che non sono controllati né dal professionista né dal cliente.

Quando si valutano i costi di un consulente finanziario, quindi, è fondamentale domandarci che cosa sto effettivamente acquisendo attraverso il suo servizio: cosa mi aspetto che lui faccia?

Riducendo tutto il discorso all'estremo, un consulente finanziario aiuta il cliente a prendere decisioni finanziarie le quali, per definizione, sono decisioni in condizioni di incertezza. Nessuno, né il consulente, né il cliente può tecnicamente sapere in anticipo quale sia la decisione che darà il risultato migliore.

In ultima analisi, sia che siamo consapevoli o no, ciò che realmente si "compra" quando ci si rivolge ad un consulente finanziario è il supporto ad un **processo decisionale**.

Il problema è che, con le dovute eccezioni, il 99% dei consulenti che vivono vendendo prodotti finanziari, fa fatica a porre la questione in questi termini. E' molto più difficile vendere un "processo decisionale" che un prodotto finanziario.

Anche fra l'1% dei consulenti indipendenti non è affatto facile porre le cose per come realmente stanno. La maggioranza dei consulenti indipendenti propone ancora una "*consulenza dell'esperto*", per dirla con le parole di **Edgar Schein**, il fondatore dei concetti di "consulenza di processo" e "cultura aziendale".

La maggioranza dei colleghi consulenti finanziari indipendenti oggi in Italia si propone sostanzialmente come colui che, attraverso l'applicazione di qualche conoscenza, è in grado di migliorare il rapporto rischio/rendimento del proprio cliente, naturalmente tenendo conto del suo profilo di rischio.

Questi colleghi-esperti, in genere usano una qualche forma di analisi finanziaria (tecnico-grafica, fondamentale, intermarket, quantitativa, ecc.) per tentare di prevedere l'andamento futuro dei titoli e - di conseguenza - comprare o vendere un titolo prima che faccia un movimento favorevole o avverso.

Una sparuta pattuglia di consulenti finanziari indipendenti (in genere coloro che hanno più di una decina d'anni di esperienza professionale) ha compreso che il cuore della professione è sostanzialmente una **"consulenza di processo"**.

Le scelte finanziarie sono frutto di un processo decisionale che scaturisce dall'interazione fra il consulente e l'investitore. Solo questa interazione, che richiede tempo e abilità professionali, fa emergere le scelte più adatte per quello specifico investitore.

La componente "tecnica", cioè quella riconducibile ad un "esperto", è limitata al tema dell'efficienza del portafoglio. Per carità, un tema importante. I clienti sono pieni di costi o rischi inutili che, da soli, non sanno riconoscere ed eliminare.

Fatto questo lavoro tecnico, però, rimangono sul tavolo le scelte di fondo, quelle più importanti: dove investire? Ma, soprattutto: con quale **progetto**? Queste scelte si possono affrontare solo attraverso un **processo** di consulenza che richiede il coinvolgimento attivo del cliente. Prima ancora è necessario che il cliente comprenda che questo suo coinvolgimento è l'unico modo per fare scelte delle quali sicuramente non si pentirà e potranno soddisfare i suoi obiettivi di vita, i veri scopi per i quali ha rinunciato a spendere quei soldi e li ha investiti.

Cosa sto pagando?

Compreso che esistono queste tre forme di consulenza finanziaria:

- Consulenza strumentale
- Consulenza dell'esperto
- Consulenza di processo

Il passo successivo per capire quanto è giusto spendere per la consulenza finanziaria è domandarsi cosa si sta cercando.

Facciamo un esempio tratto da un altro settore che può aiutarci a capire.

Pensiamo ad una persona che da un po' di tempo è affetta da uno stato d'ansia che tende ad essere debilitante per le sue attività quotidiane.

Un primo approccio può essere quello di andare in farmacia e chiedere una consulenza **strumentale alla vendita** di qualche ansiolitico.

E' quello che si fa quando si va in banca o ci si affida ad un consulente finanziario dipendente. La cosa può andar bene se si ha la fortuna di incontrare un interlocutore poco avvezzo ai budget aziendali e magari il capitale da investire è contenuto, nell'ordine delle decine di migliaia di euro.

Tornando all'esempio, può essere che il problema di ansia diventi molto grave e ancor più debilitante. Qui si presenta una scelta più importante. Che tipo di approccio alla soluzione vogliamo provare? Un approccio può essere quello di andare da uno psichiatra il quale, dopo l'anamnesi prescrive alcuni psicofarmaci.

Questo corrisponde alla **consulenza dell'esperto**.

Se si crede che sia utile delegare completamente le scelte finanziarie ad un cosiddetto "esperto", questa può essere la soluzione giusta ed in tal caso è giusto valutare il costo della parcella in relazione all'importo del portafoglio ed anche -eventualmente - al rendimento dello stesso.

Tornando ancora al nostro esempio, un terzo approccio per risolvere un'ansia debilitante potrebbe essere quello di andare da uno psicoterapeuta. Ci sono decine e decine di scuole diverse, ma tutte prevedono un **processo** di consulenza e sono caratterizzate dal fatto che la soluzione emerge con l'acquisizione di una qualche forma di consapevolezza del cliente. Apparentemente questo processo, specialmente all'inizio, può costare qualcosa in più rispetto alla soluzione "psichiatra+farmaco", ma è del tutto fuorviante confrontare le due cose.

Si stanno comprando due cose **completamente diverse**.

Sarebbe come voler confrontare un corso di cucina con una cena al ristorante.

In finanza la **consulenza di processo** è applicata da un piccolo gruppo di consulenti finanziari indipendenti che fonda le scelte finanziarie sulla base degli obiettivi di vita dei clienti. Il costo di questa consulenza, specialmente nella prima fase, può essere un po' più elevato rispetto alla "consulenza dell'esperto", per la semplice ragione che richiede molto più tempo, ma è del tutto evidente che si tratta di servizi che non ha senso confrontare. Se un investitore ha già fatto lo scatto di consapevolezza necessario a capire che non esiste il miglior investimento in

astratto, ma esiste solo il miglior progetto finanziario per la specifica persona allora si prenderà il tempo necessario per realizzarlo con o senza l'aiuto di un professionista, questo dipende essenzialmente da quanto tempo ha voglia di dedicare alla cosa.

Realizzare un buon progetto senza l'aiuto di un professionista non è impossibile ma richiede una dedizione ed un'applicazione che ho visto solo in pochissime persone. Nella grande maggioranza dei casi, un aiuto velocizza moltissimo il processo ed evita tanti errori che possono costare molto, molto di più della consulenza.

CHI PAGA ADUC

l'associazione non **percepisce ed è contraria ai finanziamenti pubblici** (anche il 5 per mille)

[La sua forza sono iscrizioni e contributi donati da chi la ritiene utile](#)

DONA ORA (<http://www.aduc.it/info/sostienici.php>)