

Focus libera professione. Parlano i consulenti Cesare Nistri e Riccardo Politi

Indipendenti. Sì, e per scelta

Una doppia intervista sulle sfide che attendono i fee only planner

Marco Muffato

Cesare Nistri si è avvicinato a piccoli passi alla consulenza finanziaria indipendente scegliendo la strada dell'analisi finanziaria, partendo dal credito alle aziende in una primaria banca italiana e innestando un successivo processo di formazione su mercati finanziari e investimenti.

1. La libera professione è stata da sempre nei miei desideri. D'altronde la permanenza in una struttura bancaria avrebbe comportato la necessità di accettare un percorso di tipo commerciale e un limite alla mia necessità di non scendere a compromessi su filosofia e strumenti di investimento da proporre agli investitori. Il mix di questi elementi ha fatto scattare la giusta scintilla che ancora oggi mi spinge ad andare avanti.

2. L'assenza di un Albo in un contesto come quello italiano ha recato un danno di immagine, soprattutto a quei consulenti che, come il sottoscritto, hanno iniziato tale professione già da diversi anni. Al risparmiatore è stata altresì negata la possibilità di valutare un nuovo interlocutore per le proprie scelte patrimoniali. Personalmente non condivido l'idea del legislatore circa la costituzione di un vero e proprio Albo, sia per ragioni di burocrazia che di costi; ritengo preferibile la creazione di un semplice Registro dalla cui iscrizione derivi il rispetto di un codice di comportamento sotto vigilanza Consob.

3. L'unico altro limite all'affermazione della nostra categoria è da ricercare nella scarsa visibilità presso i nostri clienti potenziali, determinata soprattutto dall'impossibilità di effettuare adeguati investimenti in marketing senza budget coerenti, attualmente fuori portata per gli operatori del settore. In futuro, la possibilità di costituire società di capitali per l'esercizio di tale attività potrà rivelarsi un importante step nello sviluppo del settore.

4. In oltre cinque anni di attività ho osservato un lento ma progressivo mutamento nell'approccio del comune investitore verso le proprie scelte patrimoniali. Oggi un maggior numero di persone, non solo a seguito dei casi di risparmio tradito, è disponibile a provare l'esperienza di una consulenza finanziaria indipendente. Nonostante gli alti costi commissionali di molti prodotti offerti dagli intermediari, alcuni investitori possono risultare tuttora restii all'idea di pagare una parcella per la consulenza. In molti casi si tratta tuttavia del persistere di un vecchio retaggio culturale legato all'antico rapporto banca-risparmiatore, ormai un lontano ricordo per gli investitori più attenti alle proprie finanze.

5. La novità derivante dalla distinzione normativa dei due tipi di consulenza sarà molto importante nel momento in cui se ne accoglierà maggiormente il grande pubblico, spesso non informato dai media generalisti su tematiche di questo genere. Per quanto riguarda il rapporto tra consulenti e intermediari credo che vedremo scelte aziendali molto diverse da banca a banca e che tali strategie potrebbero risentire soprattutto del numero di promotori finanziari e private banker che decideranno di iscriversi all'Albo degli indipendenti, abbandonando la strada da sempre percorsa.

6. Una distinzione di questo genere rischia di essere fuorviante, poiché agli occhi del risparmiatore rende il consulente un concorrente di prodotto rispetto al promotore. A mio parere la scelta tra un etf e un fondo dev'essere fatta nell'ottica di un analista finanziario, che pesa i pro e contro delle diverse alternative, scegliendo di volta in volta la più opportuna per il cliente e non quella con maggiori commissioni a favore dell'intermediario.

Riccardo Politi, prima di intraprendere la professione di consulente finanziario indipendente, ha lavorato per circa due anni e mezzo in Ibm Italia, in ambito amministrativo e contabile. Ecco la sua visione della professione attuale e in prospettiva.

1. La consulenza finanziaria libera da vincoli era per me un sogno nel cassetto che, tenuto conto della rigidità del sistema finanziario italiano, ritenevo non realizzabile a breve termine. Ma, poniamo limiti che poi, nella realtà, si dimostrano superabili. Come ogni altra libera professione, questa attività permette di esprimere a pieno i propri talenti e, dunque, di essere artefici del proprio destino. In secondo luogo, la grande libertà di gestire tempi e metodi mette a contatto con i propri limiti e stimola un percorso di crescita professionale e soprattutto personale molto forte. In particolare poi la consulenza finanziaria indipendente mi ha permesso di essere me stesso sempre, proprio perché non devo rendere conto ad altri che ai miei clienti.

2. Ritengo di non essere stato danneggiato tanto dall'assenza dell'Albo, quanto piuttosto dalla conseguente incertezza a livello normativo. Per essere onesti fino in fondo, l'assenza dell'Albo ha costituito una forte barriera all'entrata, soprattutto da un punto di vista psicologico, e dunque ha avvantaggiato chi come me già esercitava la professione. La soluzione del Registro in luogo dell'Albo, come propone Nistri, mi sembra un buon compromesso. Preciso, infine, che i nostri clienti ci hanno scelti perché ci stimano da un punto di vista umano prima e professionale poi. Non credo che avere un bollino in più faccia la differenza. E se facesse la differenza, vorrebbe dire che questo signore non è il cliente per giusto per un consulente.

3. Innanzitutto ha bisogno di una maggiore visibilità: quanti a oggi conoscono l'esistenza della nostra figura professionale? In secondo luogo ritengo fondamentale la possibilità di crescere di dimensioni attraverso la costituzione di società di capitali che non siano eccessivamente gravate da adempimenti normativi o vincoli patrimoniali.

4. Lo sono ogni giorno di più, soprattutto grazie agli intermediari finanziari che preferiscono la logica di breve periodo in luogo di una politica di fidelizzazione del cliente di lungo periodo. Logica quest'ultima

che, come indipendenti, seguiamo.

5. Da un punto di vista psicologico molti clienti potenziali accettano ancora con difficoltà l'idea di pagare per un servizio che per anni si sono illusi di ricevere gratis. La distinzione tra i due modelli di consulenza ci consentirà di esplicitare i nostri punti forza con maggiore chiarezza. La relazione tra professionisti e intermediari potrebbe trovare nuove forme di espressione, ma è necessario per questo che alcuni intermediari ne colgano le potenzialità.

6. Assolutamente no. Il consulente finanziario indipendente ha la libertà di consigliare anche l'acquisto di etf o titoli, l'utilizzo di conti deposito eccetera. La forza dell'indipendenza non è nella dogmatica esclusione a priori di uno strumento, ma nella libertà di scegliere il meglio per il cliente in ogni momento, senza vincoli. Negli ultimi anni, per esempio, la quota di fondi nei nostri portafogli è cresciuta per via della necessità di scegliere temi di investimento e strategie particolari.

vale la pena diventare consulente indipendente? Sì, ecco perché...

La consulenza finanziaria indipendente vista dai professionisti che la offrono. Questa settimana BLUERATING propone una doppia intervista a due consulenti fee only associati Nafop che hanno intrapreso questa attività prima della legge che ha previsto l'albo dei consulenti finanziari (non ancora entrato in funzione). I due consulenti indipendenti sono Cesare Nistri e Riccardo Politi, che hanno costituito alcuni anni fa uno studio di consulenza finanziario a Milano (lo Studio Politi-Nistri, appunto). Non un vero e proprio studio associato in quanto i clienti sono personali ma assieme condividono la practice professionale, il marchio e gli spazi. Insomma una filosofia di lavoro. A Nistri e Politi abbiamo chiesto di raccontarci la loro storia e il punto di vista sul futuro della categoria.

1. Quali motivi l'hanno spinto a diventare consulente indipendente?

2. Come consulente finanziario si ritiene danneggiato lunga e vana (finora) attesa dell'Albo di categoria? Chi è il vero sconfitto di tutta questa vicenda?

3. Albo a parte, di cosa ha bisogno la vostra categoria per affermarsi presso il grande pubblico dei risparmiatori?

4. Secondo voi i risparmiatori italiani sono davvero maturi per accettare la logica della parcella?

5. Con la Mifid Review e l'introduzione del concetto di consulenza finanziaria indipendente accanto a quella restricted, ci saranno cambiamenti nella relazione tra intermediari, professionisti e risparmiatori. O rimarrà tutto come prima?

6. I promotori sono collocatori di fondi e i consulenti finanziari consigliano etf. Si può semplificare così la differenza tra le due categorie?



Riccardo Politi



Cesare Nistri