

Differenze tra la figura del CONSULENTE FINANZIARIO ABILITATO ALL'OFFERTA FUORI SEDE (già Promotore Finanziario) e quella del

CONSULENTE FINANZIARIO AUTONOMO
(INDIPENDENTE)

DESCRIZIONE	CONSULENTE FINANZIARIO AUTONOMO (INDIPENDENTE)	CONSULENTE FINANZIARIO ABILITATO ALL'OFFERTA FUORI SEDE (EX PROMOTORE FINANZIARIO)
Contenuti della prestazione	<p>Professione a contenuto intellettuale.</p> <p><i>(Testo Unico della Finanza):</i> <i>Il consulente finanziario autonomo può svolgere l'attività di consulenza in materia di investimenti in proprio e/o come collaboratore di una o più società di consulenza finanziaria.</i></p> <p><i>I consulenti finanziari autonomi svolgono</i></p>	<p>Attività a contenuto commerciale.</p> <p><i>Art. 31, commi 1 e 2, d.lgs legislativo 24 febbraio 1998, n. 58 (Testo Unico della Finanza): Il consulente finanziario abilitato all'offerta fuori sede, agisce in qualità di "agente collegato" (tied agent), per conto e sotto la responsabilità di un'unica impresa di investimento, promuovendo e collocando</i></p>

DESCRIZIONE	CONSULENTE FINANZIARIO AUTONOMO (INDIPENDENTE)	CONSULENTE FINANZIARIO ABILITATO ALL'OFFERTA FUORI SEDE (EX PROMOTORE FINANZIARIO)
Rapporto contrattuale	Contratto di prestazione professionale instaurato con il cliente beneficiario della prestazione.	Contratto di lavoro subordinato o di agenzia o di mandato instaurato con l'intermediario (banca, SIM, SGR).
Oggetto della consulenza	L'intero patrimonio del cliente, indipendentemente dagli intermediari (banche, SIM, SGR) di cui si avvale il cliente.	Solo il patrimonio depositato presso l'intermediario (banca, SIM, SGR) per conto e nell'interesse del quale il consulente esercita l'attività di offerta fuori sede.
Remunerazione della prestazione	Onorario corrisposto direttamente dal cliente che riceve la consulenza, verso il quale il consulente emette apposita parcella.	Provvigioni corrisposte dall'intermediario (banca, SIM, SGR), calcolate sulla base della quantità e della qualità dei prodotti e servizi venduti agli investitori/clienti dell'intermediario.

DESCRIZIONE	CONSULENTE FINANZIARIO AUTONOMO (INDIPENDENTE)	CONSULENTE FINANZIARIO ABILITATO ALL'OFFERTA FUORI SEDE (EX PROMOTORE FINANZIARIO)
-------------	---	---

<p>Incompatibilità con l'iscrizione all'Albo dei Dottori commercialisti e degli Esperti contabili.</p>	<p>Nessuna incompatibilità.</p>	<p>L'incompatibilità è sancita espressamente dall'art. 4, comma 1, lettera e), del d.lgs. n. 139/2005.</p>
---	--	---

DESCRIZIONE	CONSULENTE FINANZIARIO AUTONOMO (INDIPENDENTE)	CONSULENTE FINANZIARIO ABILITATO ALL'OFFERTA FUORI SEDE (EX PROMOTORE FINANZIARIO)
<p>Requisiti di indipendenza richiesti per l'iscrizione all'Albo dei Consulenti fi-</p>	<p>Non si possono intrattenere, direttamente, indirettamente o per conto di terzi, rapporti di natura patrimoniale o professionale o di altra natura, compresa quella familiare con:</p> <ul style="list-style-type: none"> - emittenti e intermediari; - società loro controllate, controllanti o sottoposte a comune controllo; - l'azionista o il gruppo di azionisti che controllano tali società; 	<p>Nessun requisito di indipendenza è richiesto per l'iscrizione nella Sezione Consulenti finanziari abilitati all'offerta fuori sede.</p>

DESCRIZIONE	CONSULENTE FINANZIARIO AUTONOMO (INDIPENDENTE)	CONSULENTE FINANZIARIO ABILITATO ALL'OFFERTA FUORI SEDE (EX PROMOTORE FINANZIARIO)
Requisiti organizzativi per l'iscrizione all'Albo dei Consulenti finanziari	Il consulente finanziario che operi in proprio deve fornire un programma di attività specificando i contenuti del servizio di consulenza prestato e la struttura organizzativa e le procedure adottate per l'adempimento degli obblighi normativi previsti in materia.	Nessun requisito organizzativo è richiesto per l'iscrizione nella Sezione Consulenti finanziari abilitati all'offerta fuori sede.

Ma qual è la caratteristica che più differenzia le due figure professionali ?



Il conflitto di interessi . . .

**nell'offerta e svolgimento della
consulenza finanziaria in Italia**

Il **conflitto di interessi** è una condizione che si verifica quando viene affidata una responsabilità decisionale a un soggetto che ha interessi personali o professionali in contrasto con l'imparzialità richiesta da tale responsabilità, che può venire meno a causa degli interessi in causa

Lehman Brothers

Giacomelli
Parmalat **Cirio**

Banca Marche, Banca Etruria, Carife e Carichieti

Alitalia

Tango Bond

Veneto Banca

MODALITA' ORGANIZZATIVE
per inserire la
CONSULENZA FINANZIARIA INDIPENDENTE
tra le attività dello studio

3

Accordo con una realtà esterna allo studio commercialista – una società di consulenti finanziari (Scf) per esempio – che possa svolgere a chiamata il servizio per i clienti dello

Risulta molto importante che il cliente percepisca che il servizio di consulenza finanziaria indipendente che gli viene proposto è svolto dallo studio al quale storicamente si è affidato e

NON

che è un «terzo», seppur referenziato dallo studio, a svolgerlo

- 1 **Acquisizione delle competenze necessarie a esercitare la professione e a superare l'esame necessario per l'iscrizione all'Albo da parte del commercialista già operativo**

2

Formazione in materia finanziaria del neo abilitato o neo iscritto all'ordine dei dottori commercialisti

4

Assunzione di un consulente finanziario autonomo o creazione di un'associazione tra lo studio commercialista e una Scf In questo modo la consulenza viene portata all'interno



Salva



Livia Caivano
13 Dicembre 2019

Tempo di lettura: 2 min



Investment
Managers



Livia Caivano
13 Dicembre 2019

Tempo di lettura: **2 min**

- 🔖 Dalla formazione individuale alle partnership tra studi professionali e società specializzate
- 🔖 Le soluzioni per integrare i nuovi servizi finanziari con la consulenza fiscale classica
- 🔖 Il potenziale volume d'affari

La professione del commercialista non è più incompatibile con l'attività di consulenza finanziaria. We Wealth ha intervistato i protagonisti dell'industria per capire in che modo questo servizio aggiuntivo può essere erogato

Con l'avvio dell'Albo dei consulenti il primo dicembre 2018 si è aperta la strada della consulenza finanziaria anche ai dottori commercialisti. La sezione del nuovo Albo dedicata ai consulenti autonomi descrive una professione a carattere intellettuale e non commerciale che di fatto fa decadere ogni previsione di incompatibilità con la professione del dottore commercialista. Un punto di svolta significativo per i professionisti che fino allo scorso anno si scontravano con il muro della promozione finanziaria, per legge incompatibile con la loro attività primaria.

“Oggi i nostri clienti possono contare sulle tipiche caratteristiche e qualità dei commercialisti – come la formazione universitaria integrata dalla formazione professionale continua, la vigilanza deontologica – arricchite dalla specifica specializzazione nella consulenza finanziaria autonoma, da svolgere sotto la **vigilanza della Consob e dell’Ordine dei Consulenti Finanziari**”, spiega a We Wealth **Lorenzo Sirch**, consigliere nazionale del Consiglio nazionale dei dottori commercialisti e contabili con delega alla finanza.

In che modo il dottore commercialista può svolgere l’attività di consulenza?

Le strade sono quattro.

- 1** **Acquisizione delle competenze necessarie a esercitare la professione e a superare l’esame necessario per l’iscrizione all’Albo da parte del commercialista già operativo**
É improbabile che questa strada verrà percorsa da molti, perché il commercialista – che normalmente arriva da una laurea in economia e commercio con formazione in materie contabili e fiscali – difficilmente avrà tempo e energie per potersi formare in campo finanziario.
- 2** **Formazione in materia finanziaria del neo abilitato o neo iscritto all’ordine dei dottori commercialisti**
È probabile che la via della formazione specifica in materia finanziaria sarà appannaggio delle nuove leve, che invece di avviarsi verso la consulenza fiscale classica si potranno confrontare con la nuova professione.
- 3** **Accordo con una realtà esterna allo studio commercialista – una società di consulenti finanziari (Scf) per esempio – che possa svolgere a chiamata il servizio per i clienti dello studio** La soluzione più semplice ma forse la meno efficace: diventerebbe l’ennesima figura professionale che il commercialista presenta al proprio cliente. “A livello di marketing è importante che il cliente percepisca che il servizio arriva dall’interno”, precisa **Luca Rizzi**, uno dei sei dottori commercialisti che risulta già iscritto all’Albo dei consulenti finanziari.

4

Assunzione di un consulente finanziario autonomo o creazione di un'associazione tra lo studio commercialista e una Scf In questo modo la consulenza viene portata all'interno dello studio, che diventa così una realtà multidisciplinare.

Quali potenzialità la professione di consulente offre ai commercialisti?

“La situazione è la migliore immaginabile perché esiste già un parco clienti al quale il commercialista può rivolgersi”, prosegue Rizzi, che per prendere meglio le misure ha anche provato a realizzare una simulazione – sebbene prudenziale – dello scenario economico che si presenta al commercialista che voglia diventare consulente.

Secondo questa stima, ipotizzando una media di 100 clienti per studio, e masse investite per 15milioni di euro, l'introito per il commercialista sarebbe di circa 60mila euro l'anno.

“La figura del commercialista si sposa perfettamente con la consulenza finanziaria indipendente”, ha commentato [Luca Mainò](#), co-fondatore della società di consulenza indipendente Consultique. **“Il commercialista gode della fiducia del cliente. Ha una clientela fidelizzata, ha l'attitudine all'ascolto delle problematiche del cliente, è orientato alla pianificazione e al controllo. Soprattutto, è in crescita la domanda di consulenza indipendente da parte delle aziende”.**

L'ordine dei commercialisti di Torino, guidato dal presidente **Luca Asvisio**, da oltre un anno sta approfondendo la tematica dell'integrazione tra la consulenza fiscale tipica della categoria con la consulenza finanziaria indipendente. La preparazione di una guida informativa per gli iscritti all'Ordine e l'organizzazione di un convegno sul tema, in data **19 dicembre**, rappresentano le prime occasioni di un approfondimento istituzionale su questa importante novità e opportunità per i commercialisti.



Livia Caivano

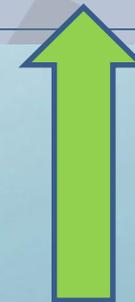
Come si fa ?

Esempi di «primi passi» da consulente finanziario indipendente

..

Quadro RS - Contabile di bilancio

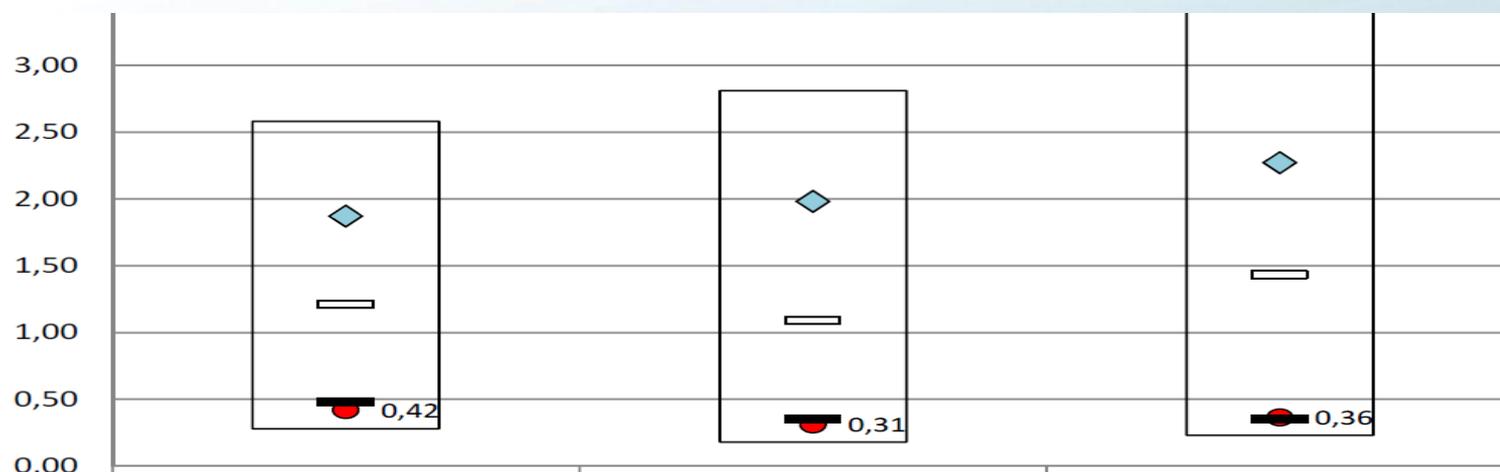
	1	2	3	4	5
RN1 REDDITO COMPLESSIVO	Reddito di riferimento per agevolazioni fiscali 30862,00	Credito per fondi comuni Credito art. 3 d.lgs. 147/2015 ,00	Perdite compensabili con crediti di colonna 2 ,00	Reddito minimo da partecipazione in società non operative ,00	30862,00
RN2 Deduzione per abitazione principale				1342,00	
RN3 Oneri deducibili				4577,00	
RN4 REDDITO IMPONIBILE (indicare zero se il risultato è negativo)					24943,00
RN5 IMPOSTA LORDA					6125,00



PIP vs FPA

Indicatore Sintetico di Costo delle varie forme previdenziali complementari (fonte *covip*)

Periodo di permanenza 10 anni



	Comparti Garantiti	Comparti Obbligazionari Misti	Comparti Bilanciati
ISC min	0,28	0,18	0,23
● ISC Fondo	0,42	0,31	0,36
— ISC medio FPN	0,48	0,35	0,35
— ISC medio FPA	1,21	1,09	1,43
◇ ISC medio PIP	1,87	1,98	2,27
ISC max	2,58	2,81	3,56

Tabella dei costi totali dichiarati da uno dei PIP più collocati in Italia

C. Total Expenses Ratio (TER): Costi e Spese Effettivi

Il Total Expenses Ratio (TER) è un indicatore che esprime i costi sostenuti nell'anno considerato in percentuale del patrimonio di fine anno. Nel calcolo del TER vengono tenuti in considerazione tutti i costi effettivamente sostenuti in relazione alla gestione (finanziaria e amministrativa) del Comparto, ad eccezione degli oneri di negoziazione e degli oneri fiscali. Viene inoltre data evidenza dell'incidenza media sul patrimonio del Comparto degli oneri posti direttamente a carico degli Aderenti.

	2016	2015	2014
Oneri di gestione finanziaria	2,53%	2,97%	2,68%
- di cui per commissioni di gestione finanziaria	2,53%	2,97%	2,68%
- di cui per commissioni di incentivo	-	-	-
Altri oneri gravanti sul patrimonio	0,07%	0,08%	0,07%
TOTALE 1	2,60%	3,05%	2,75%
Oneri direttamente a carico degli Aderenti	3,00%	3,00%	3,00%
TOTALE 2	5,60%	6,05%	5,75%

Facciamo due calcoli

RN1	REDDITO COMPLESSIVO	Reddito di riferimento per agevolazioni fiscali	Credito per fondi comuni - Credito art. 3 d.lgs. 147/2015	Perdite compensabili con crediti di colonna 2	Reddito minimo da partecipazione in società non operative	
		30862,00	,00	,00	,00	30862,00
RN2	Deduzione per abitazione principale				1342,00	
RN3	Oneri deducibili				4577,00	
RN4	REDDITO IMPONIBILE (indicare zero se il risultato è negativo)					24943,00

Un cliente che versa da 8 anni sul PIP 5.000 € all'anno = 40.000 € di montante (ipotizzando costi caricamento, ricorrenti per i primi 8 anni e rendimento = 0)

$40.000 \times 5,60 \% = \underline{2.240 \text{ €}}$ all'anno di costi ! Se rimane nel PIP

$40.000 \times 1,43\% = \underline{572 \text{ €}}$ all'anno di costi se si «posta» in un FPA

Differenza risparmiata dal cliente all'anno = **1.668 €** x 10 anni **16.680 €**

Come si fa ?

Esempi di «primi passi» da consulente finanziario indipendente

..

Esempio di un cliente che ha investito 50.000 € sull'indice azionario italiano il 15 dicembre 2017

Periodo di analisi dal 15/12/2017 al 15/12/2019

	Codice	Strumento	Dta prezzo	Perf.
■ LUC		1D (MI)	12/12/19	11,967
■ ITO			12/12/19	4,416



Se un cliente ha investito 50.000 € sull'indice azionario italiano il 15 dic 2017

Ha ottenuto con l'investimento **linea rossa** $€50.000 \times 4,416\% = 2.208$ € di guadagno 2 anni

Ha ottenuto con l'investimento **linea blu** $€50.000 \times 11,967\% = 5.983$ € di guadagno 2 anni (il «guadagno» in realtà è dovuto prevalentemente alla differenza di costi applicati ai due strumenti finanziari)

Differenza + 3.775 €

E se fosse un cliente da 500.000€ 37.750 € all'anno . . .

E se fosse un cliente da 5.000.000€ 377.750 € all'anno . . .

In Italia (dopo 1 anno)

Masse sotto consulenza degli intermediari e sistema del collocamento sotto conflitto di interessi



Negli USA (dopo 40 anni)

Masse sotto consulenza degli
intermediari e sistema del
collocamento

Masse sotto consulenza fee-only