

Consulenti finanziari: quale modello operativo scegliere?



3 modelli per la consulenza finanziaria: qual è il migliore?

Quando si parla di consulenti finanziari, si ha a che fare con diversi modelli operativi. Qual è la differenza tra un consulente che lavora in proprio e consulenti che lavorano per conto di intermediari? Qual è la differenza tra un consulente che lavora in una grande major e un consulente che lavora in una piccola SIM?

Come prestare il servizio di consulenza finanziaria

Si sono definite col tempo tre diverse modalità per svolgere il servizio di consulenza finanziaria. Di seguito tratteremo un rapido identikit dei differenti modelli organizzativi e concentreremo il nostro *focus* verso la Consulenza Finanziaria su base Indipendente.

Il primo è quello legato al mondo delle grandi reti (major)

Questi intermediari si avvalgono di Consulenti Finanziari abilitati all'offerta fuori sede (agenti o dipendenti). Queste persone fisiche possono svolgere tutte le attività da intermediario nei confronti della clientela e per conto del soggetto abilitato: promozione e collocamento, raccolta delle disposizioni della clientela, consulenza sugli strumenti finanziari offerti.

Chi sceglie di operare in questo modo si avvale del brand, delle piattaforme, degli strumenti e degli investimenti di un intermediario che centralizza importanti funzioni, con evidenti economie di scala. L'autonomia individuale nelle scelte è circoscritta all'ambito dei processi e dei servizi pensati e realizzati dall'intermediario.

La scelta nettamente prevalente nella prassi ad oggi è l'adozione del servizio di collocamento da parte dell'intermediario. Questa soluzione impedisce però di utilizzare l'aggettivo indipendente nel servizio di consulenza, perché il ricorso ad un tipo di consulenza esclude il ricorso all'altra.

Un secondo modello è quello che fa capo ai Consulenti Finanziari Autonomi ed alle Società di Consulenza Finanziaria

Tali soggetti prestano il proprio servizio di consulenza indipendente, ma senza poter erogare alcun altro servizio di investimento. Il singolo CF ha totale autonomia nelle proprie scelte, in quanto singolo professionista; il CF che lavora in una SCF deve invece condividere le proprie idee con colleghi e amministratori.

È una attività complessa. Le energie per produrre un servizio di qualità a favore del Cliente sono ingenti, giacché, contestualmente a tale impegno, è richiesto un grosso sforzo organizzativo per ottemperare agli obblighi imposti dalla normativa e dalla vigilanza dell'OCF.

Un terzo e ultimo modello di consulenti finanziari è rappresentato dall'intermediario SIM

Per l'attività di offerta fuori sede, è obbligata ad avvalersi di Consulenti Finanziari abilitati per l'attività fuori sede e può abbinare al servizio di consulenza altri servizi di investimento, quali ad esempio quello di gestione patrimoniale o quello di ricezione e trasmissione di ordini.

Prevede inoltre la possibilità per il consulente di operare nel settore assicurativo.

Il consulente che opera in questo modo desidera lavorare in un ambiente di medie o piccole dimensioni, dove l'elevato grado di autonomia decisionale caratteristico della seconda opzione del secondo modello (SCF) non viene meno e condividendo le scelte della SIM con colleghi e amministratori, pur nel rispetto dei ruoli di ciascuno.

Poiché richiede un capitale minimo ingente per essere costituita, va da sé che tutta la parte organizzativa e di interfaccia con gli organi di Vigilanza (Banca d'Italia, Consob) è in capo alla SIM, mentre il consulente può concentrare le proprie energie sulla relazione con i propri clienti.

Di seguito una tabella che riepiloga, in maniera ovviamente non esaustiva, i principali punti che caratterizzano le tre differenti realtà fin qui discusse.

PRINCIPALI DIFFERENZE NEI TRE MODELLI (Focus vs la CFI)				
	MAJOR	CFA	SCF	SIM
FORMA GIURIDICA MINIMA	S.p.A.	Ditta Individuale	S.r.l.	S.p.A.
REQUISITI PATRIMONIALI	Mediamente 10 Milioni €	Polizza Assicurativa		Mediamente 1 Milione €
INQUADRAMENTO CONSULENTE	Agente / Dipendente	Libero Professionista		Agente / Dipendente
SERVIZI ESECUTIVI	Collocamento	No	<i>Collocamento</i>	
	Ricezione e Trasmissione Ordini		Ricezione e Trasmissione Ordini	
	Consulenza Finanziaria NON indipendente		<i>Consulenza Finanziaria NON indipendente</i>	
SERVIZI A VALORE AGGIUNTO	<i>Consulenza Finanziaria Indipendente</i>	Consulenza Finanziaria Indipendente	Consulenza Finanziaria Indipendente	
	Gestioni Patrimoniali		Gestioni Patrimoniali	
ALTRI SERVIZI	Private Insurance	No	Private Insurance	
	Mandato Assicurativo		Mandato Assicurativo	
VIGILANZA	Consob	OCF	Consob	
	Banca d'Italia		Banca d'Italia	
	OCF		OCF	
Possibilità di avere rapporti con altri intermediari	Si	No	Si	

In **rosso** i servizi comunque adottabili dagli intermediari elencati;

In **nero** i servizi adottati nella prassi e/o adottabili al fine di prestare il servizio di Consulenza Finanziaria Indipendente.

I fattori di successo del consulente finanziario

In conclusione, il successo dell'attività del consulente dipende da tre fattori:

- il modello operativo scelto
- il funzionamento del binomio intermediario/consulente (punto abbondantemente risolto nel caso del Consulente Finanziario Autonomo)
- concreta possibilità di centrare il servizio di consulenza sugli interessi del cliente. La Consulenza Indipendente è la migliore modalità per raggiungere questo obiettivo.