

L'evoluzione della consulenza finanziaria in Italia

Rimini 9 maggio 2022

Aldo Maria Zangheri

L'evoluzione della consulenza finanziaria in Italia

INDICE

- Definizioni e contenuti della professione
- Storia della Consulenza finanziaria/la mia storia personale
- Un po' di statistiche sui Consulenti finanziari
- Esempio di allocazione del risparmio

Consulente Finanziario



Il Consulente Finanziario: definizioni e contenuti

- Il Consulente finanziario è un professionista esperto di finanza
- La consulenza finanziaria è un'attività basata sulla valutazione delle esigenze del cliente e sulla capacità di assisterlo professionalmente nella gestione del patrimonio
- In cosa consiste effettivamente il lavoro? (definizione e realtà)
 - *raccogliere e analizzare informazioni del cliente*
 - *comprenderne bisogni e aspettative*
 - *proporre una soluzione finanziaria a lui adatta*
 - *stipulare i contratti*

Dow Jones Industrial Average Level



1929, la Grande Depressione



Giovedì 24 ottobre 1929 iniziò il grande crollo di Wall Street che terminò solo nel 1932. Solo nel 1954 si recuperarono definitivamente quelle perdite

Primi passi di regolamentazione negli Stati Uniti e in Italia

- U.S. Securities and Exchange Commission (SEC): definizione di “investment adviser” vs Investment counselor e creazione di un Albo dei Consulenti (USA)
- Albori di Consulenza Finanziaria in Italia (IOS, Fideuram & Dival, SIM, Albo dei Promotori di Servizi Finanziari) (ITA)
- Il Promotore Finanziario (ITA)

Fine anni 90 e primi 2000 in Italia

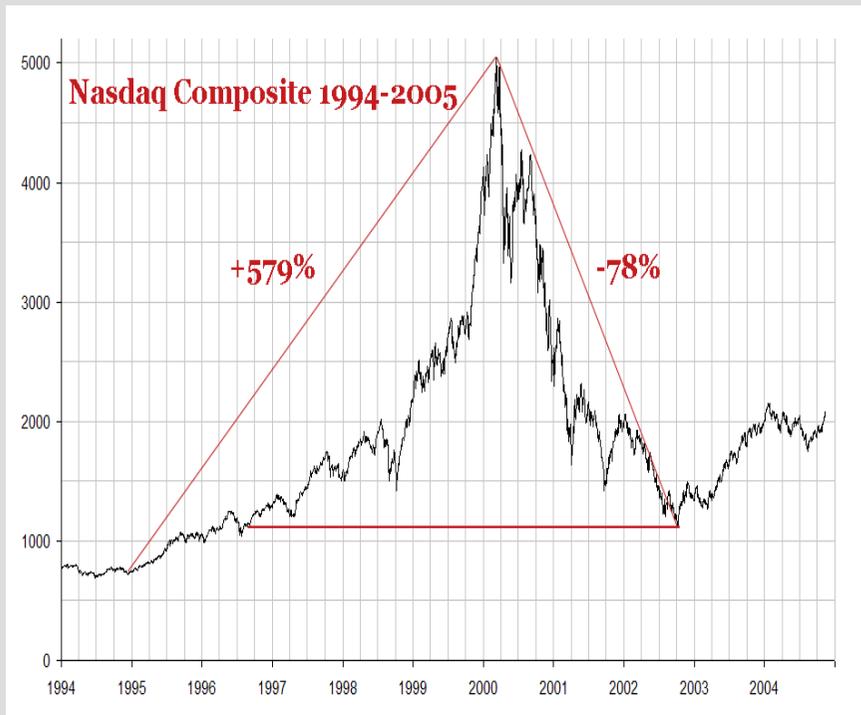
- Normativa Cee ISD 1993
- Legge Eurosim 1996
- TUF 1998
- PASF 1999
- MIFID 2007

Aldo Maria Zangheri, Promotore finanziario

1997



Le Crisi e i Crack



MIFID 1, 2004 - 2007

Principali novità sul lato Intermediari

- Differenziazione della clientela (Controparti qualificate, investitori professionali e investitori al dettaglio)
- Introduzione della figura di *Consulente finanziario*
- Adeguatezza ed appropriatezza

Il Crack Lehman, la Fine del Mondo 2008



MIFID 2

- 1) più vasti e penetranti obblighi informativi in capo all'intermediario che mirano a salvaguardare sempre la protezione dell'investitore.**
- 2) distinzione tra consulenza prestata su base indipendente e consulenza prestata su base non indipendente. Preparazione adeguata dei Consulenti, con certificazioni annuali obbligatorie.**
- 3) Trasparenza sui costi (Comunicazioni ex ante ed ex post di costi percentuali e numerici).**
- 4) netta distinzione tra servizi di investimento a valore aggiunto (consulenza e gestione individuale del portafoglio) e servizi esecutivi (collocamento, ricezione e trasmissione di ordini) svolti dagli intermediari;**

Consulente finanziario: modalità e luoghi della professione

Per accedere alla professione è indispensabile l'iscrizione all'Albo dei Consulenti finanziari presso la Consob, che si ottiene con il superamento di un esame di abilitazione. Per iscriversi all'esame è necessario il diploma di una scuola superiore.

L'esame è una prova valutativa di 85 minuti composta da 60 domande a test a risposta multipla. La percentuale dei promossi delle ultime sessioni è intorno al 40% (nel 2020 64,1%).

Esistono due modalità principali per esercitare la professione di Consulente finanziario: si può svolgere la propria attività in una forma di lavoro subordinato, in quanto dipendente di una banca o di una SIM, oppure si può operare con un mandato di agenzia, in questo caso in forma monomandataria (cioè per conto di una sola azienda).

Consulente finanziario: modalità e luoghi della professione

I Consulenti finanziari che hanno i requisiti di onorabilità e professionali, previsti dal Decreto Ministeriale 472 del 1998, possono fare richiesta di essere inseriti nell'Albo dei Promotori Finanziari (APF) nella Sezione Territoriale di Competenza.

I requisiti di onorabilità sono:

non essere fallito, inabilitato, interdetto o condannato per una pena che comporta l'interdizione, anche se solo temporanea, dai pubblici uffici o la non capacità ad esercitare uffici;

essere in regola con le normativa antimafia;

non essere stato in precedenza condannato con una sentenza irrevocabile.

Per requisiti professionali invece si intende:

diploma di scuola Media Superiore di un corso di studi di 5 anni oppure di un corso di studi di 4 anni con relativo anno integrativo.

aver superato la prova valutativa per Consulente Finanziario;

solo i promotori finanziari che hanno maturato almeno tre anni in determinate attività finanziarie documentate, possono fare richiesta ad essere esonerati dalla prova valutativa ed essere ammessi direttamente all'Albo, ma i requisiti vengono scrupolosamente valutati dall'APF.

Il consulente indipendente

Il consulente finanziario indipendente è una nuova figura professionale normata dalla direttiva europea Mifid recepita in Italia a novembre 2007.

Si tratta di un professionista remunerato esclusivamente a parcella, come un avvocato o un medico (e per questo detto anche “*fee-only*”), che studia i mercati finanziari e prospetta le alternative migliori, spiegando al cliente vantaggi, costi e rischi di ogni alternativa.

Il compito del consulente finanziario indipendente è quello di capire a fondo le esigenze del cliente per poter scegliere gli strumenti che hanno la più alta probabilità di raggiungere gli obiettivi che si pone il cliente nel rispetto dei vincoli di rendimento, rischio e costi.

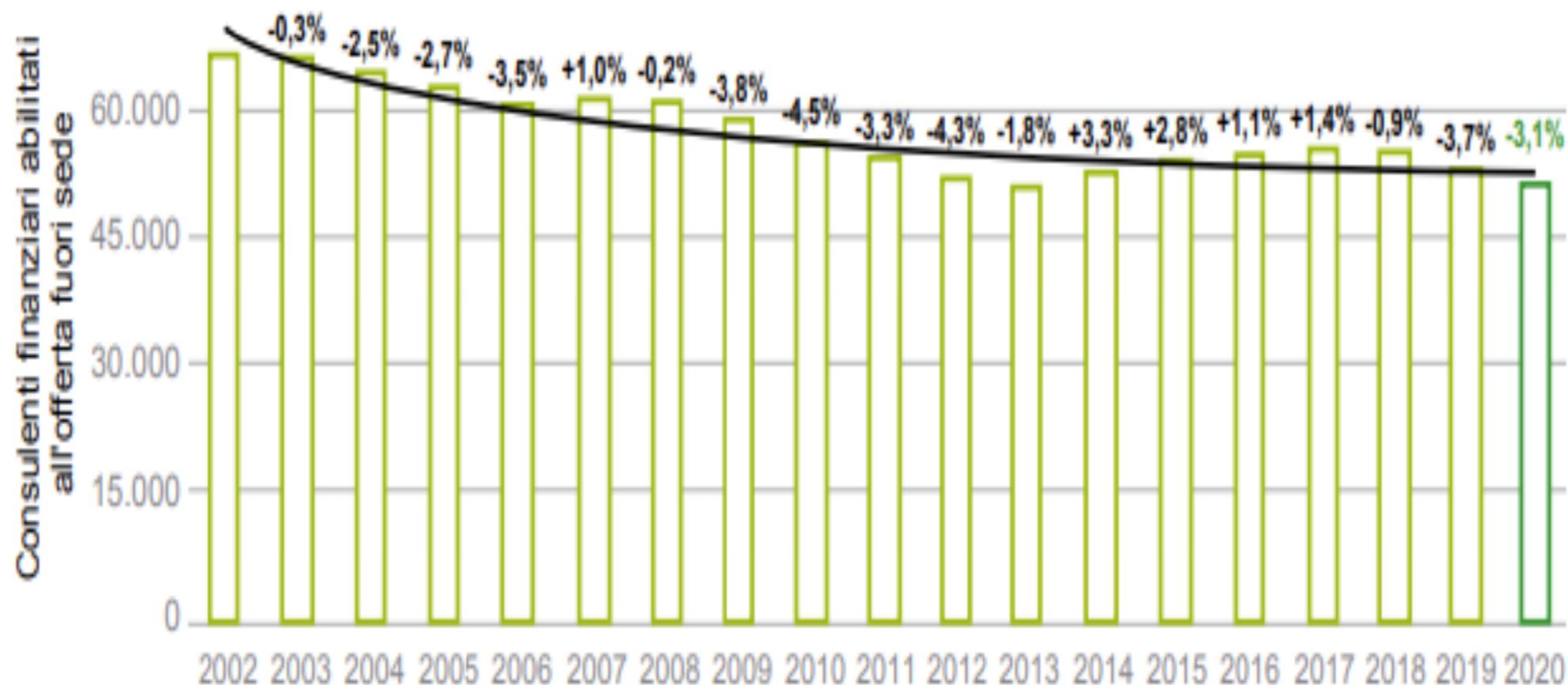
Il consulente indipendente: oggetto della consulenza

La Consob stabilisce che l'attività di consulenza in materia di investimenti in strumenti finanziari consiste nel fornire al cliente indicazioni utili per effettuare scelte di investimento e nel consigliare le operazioni più adeguate in relazione alla situazione economica e agli obiettivi del cliente stesso.

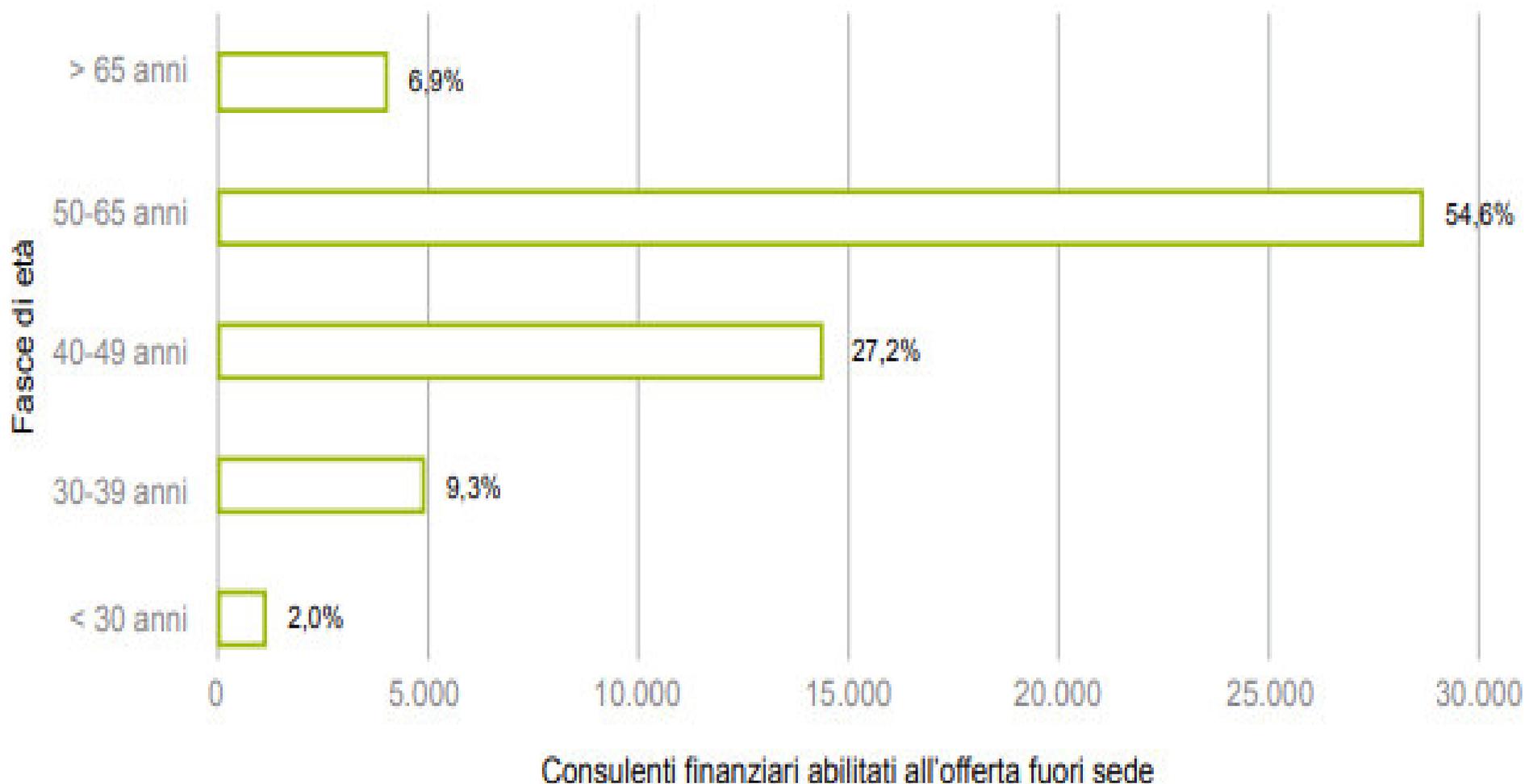
In particolare, essa è caratterizzata:

- dall'esistenza di un rapporto bilaterale e personalizzato fra il consulente e il cliente, fondato sulla conoscenza degli obiettivi di investimento e della situazione finanziaria del cliente stesso, così che le indicazioni siano elaborate in considerazione della situazione individuale dello specifico investitore;
- dalla posizione di strutturale indipendenza del consulente rispetto agli investimenti consigliati;
- dall'inesistenza di limiti predeterminati in capo al consulente circa gli investimenti da consigliare;
- dalla circostanza che l'unica remunerazione percepita dal consulente sia quella ad esso pagata dal cliente nel cui interesse il servizio è prestato.

Grafico 9 - Consulenti finanziari abilitati all'offerta fuori sede iscritti all'albo dal 2002 al 2020



**Grafico 14 - CF abilitati all'offerta fuori sede iscritti all'albo al 31 dicembre 2020
distinti per fasce di età**



Fasce di età	2016	2017	2018	2019	2020	Δ%*	
<30 anni	1.083	1.049	911	933	1.037	11,1%	▲
30-39 anni	5.762	5.711	5.433	5.086	4.784	-5,9%	▼
40-49 anni	19.775	18.913	17.689	15.756	14.056	-10,8%	▼
50-65 anni	25.103	26.529	28.032	28.106	28.165	0,2%	▲
>65 anni	3.388	3.659	3.270	3.418	3.588	5,0%	▲
Totale CF abilitati all'offerta fuori sede	55.111	55.861	55.335	53.299	51.630	-3,1%	▼

Fasce di età	2016	2017	2018	2019	2020	Δ%*	
<30 anni	1.083	1.049	911	933	1.037	11,1%	▲
30-39 anni	5.762	5.711	5.433	5.086	4.784	-5,9%	▼
40-49 anni	19.775	18.913	17.689	15.756	14.056	-10,8%	▼
50-65 anni	25.103	26.529	28.032	28.106	28.165	0,2%	▲
>65 anni	3.388	3.659	3.270	3.418	3.588	5,0%	▲
Totale CF abilitati all'offerta fuori sede	55.111	55.861	55.335	53.299	51.630	-3,1%	▼

Età media dei CF abilitati all'offerta fuori sede attivi al 31 dicembre 2020 nei primi 10 intermediari autorizzati*

Intermediario	N. CF abilitati all'offerta fuori sede	Età media
1	4.105	50
2	3.535	53
3	2.611	50
4	2.292	53
5	2.223	48
6	2.084	54
7	1.794	53
8	1.331	50
9	1.234	53
10	1.204	53

Grafico 23 - Storico dell'età media dei consulenti finanziari abilitati all'offerta fuori sede dal 2000 al 2020

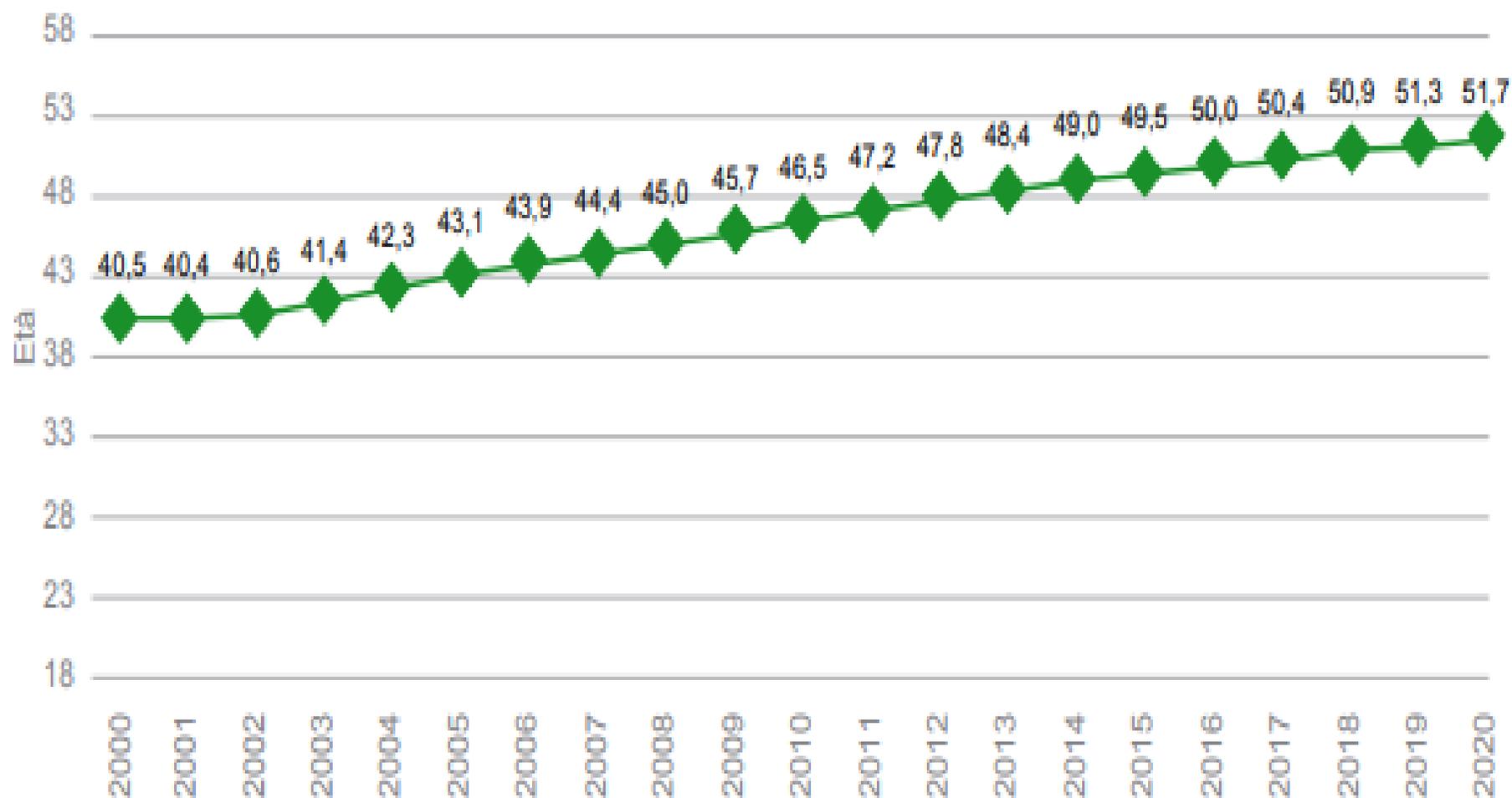
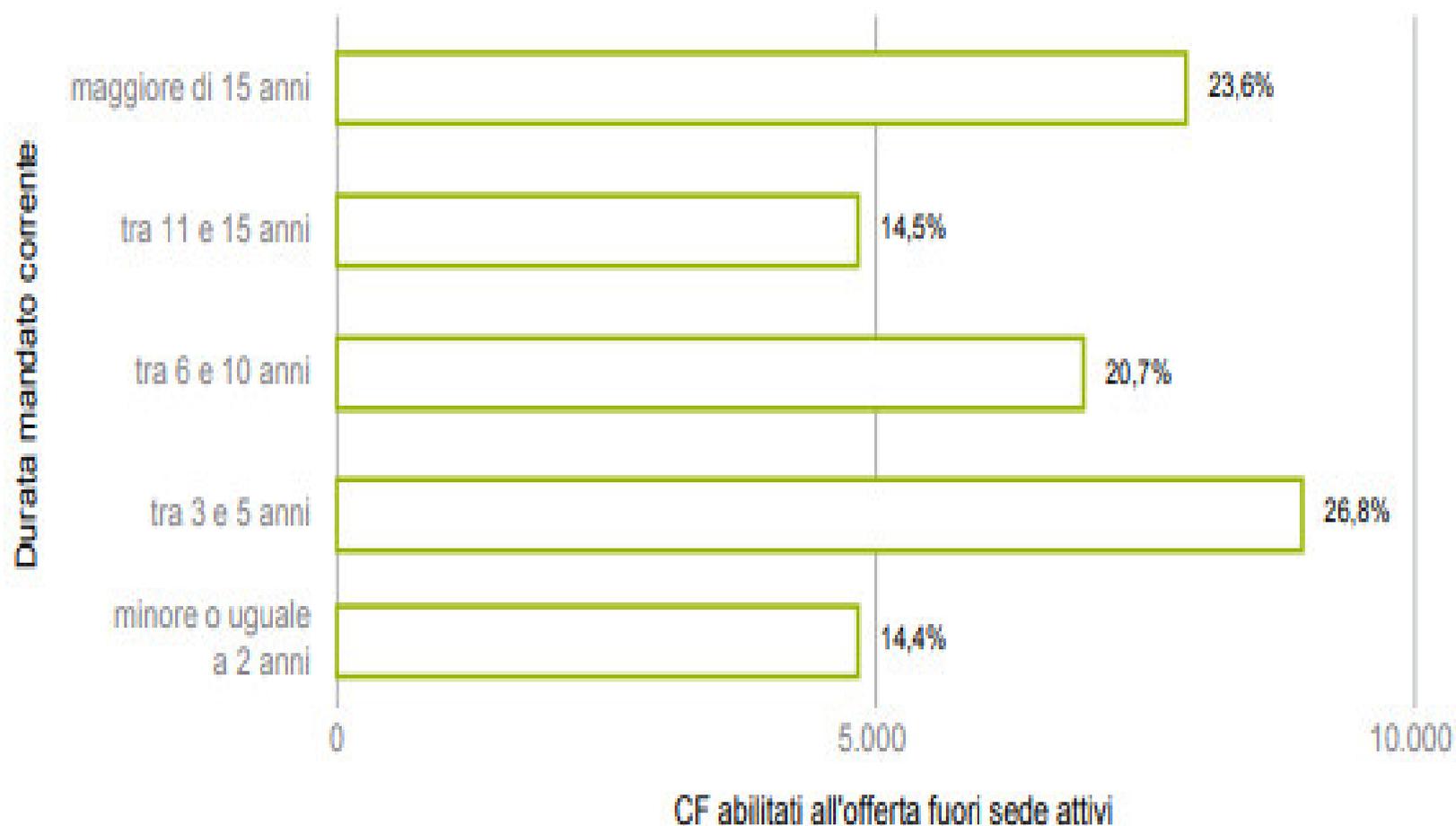


Grafico 15 - CF abilitati all'offerta fuori sede iscritti all'albo attivi (con mandato) al 31 dicembre 2020, distinti per fasce di durata del mandato corrente



Al 31 dicembre 2020 risultano iscritti nella **sezione dei consulenti finanziari autonomi n. 306** soggetti di cui:

- n. 170 operano in proprio
- n. 128 operano per conto di una società di consulenza finanziaria
- n. 8 operano sia per conto di una società di consulenza finanziaria sia in proprio.

Il 77,4% degli iscritti risiede nel nord Italia, il 14,1% nel centro ed il restante 8,5% nel sud e nelle isole.

L'età media degli iscritti è di circa **48 anni**, pressoché in linea con quella rilevata al 31 dicembre 2019.

Fasce di età	% CF autonomi per fascia d'età
<30 anni	2,9%
30-39 anni	16,7%
40-49 anni	31,0%
50-65 anni	45,8%
>65 anni	3,6%

PROFILO	FUNZIONE	RETRIBUZIONE ANNUALE LORDA		
		FISSO	VARIABILE	TUTTO VARIABILE
Junior Private Banker (Client Advisor-Relationship Manager)	Gestisce la clientela facoltosa della banca (con patrimoni superiori ai 500 mila euro) e sviluppa nuova clientela. Ricopre questo ruolo da non più di 5 anni e quindi non ha un portafoglio clienti fidelizzato.	46-66 mila euro Q.D.1-Q.D.2	0%-50% + benefit di utilità personale e familiare (previdenza integrativa, assistenza sanitaria)	La retribuzione annuale lorda del promotore finanziario varia da 80 a 300 mila euro in base al portafoglio clienti gestito (da 20 a 100 milioni euro) e alla redditività dello stesso. Non esiste un tetto massimo: i migliori pf italiani possono avere retribuzioni superiori anche a 500 mila euro.
Private Banker (Client Advisor-Relationship Manager)	Gestisce la clientela facoltosa della banca e possiede un portafoglio clienti consolidato e fidelizzato tra i 40 e i 60 milioni di euro. Lavorano nel private banking da almeno 10 anni.	62-110 mila euro Q.D.3-Q.D.4	0%-100% + benefit di utilità personale e familiare (previdenza integrativa, assistenza sanitaria)	
Senior Private Banker (Client Advisor-Relationship Manager)	Gestisce la clientela facoltosa della banca e possiede un portafoglio clienti consolidato e fidelizzato tra i 60 e i 100 milioni di euro. I migliori hanno portafogli superiori a 100 milioni di euro e contratti ad personam.	80-250 mila euro Q.D.4-Dirigente	0%-100% + benefit di utilità personale e familiare (previdenza integrativa, assistenza sanitaria) + benefit riconosciuti a livello individuale quali alloggi e/o autovetture	
Team Manager (Team Leader-Responsabile Unit)	Coordina 3-6 private banker al fine di raggiungere gli obiettivi fissati dalla banca. Possiede anche un portafoglio personale superiore ai 50 milioni di euro.	90-250 mila euro Q.D.4-Dirigente	0%-100% + benefit di utilità personale e familiare + benefit riconosciuti a livello individuale quali alloggi e/o autovetture	
Area Manager (Responsabile di Area)	Coordina più unità di private banking in una o più regioni e cura tutti gli aspetti commerciali e organizzativi in stretta collaborazione con la direzione generale. Alcune volte possiede anche un portafoglio personale.	120-250 mila euro Dirigente	0%-100% + benefit di utilità personale e familiare + benefit riconosciuti a livello individuale quali alloggi e/o autovetture	

Un po' di finanza: numeri vari

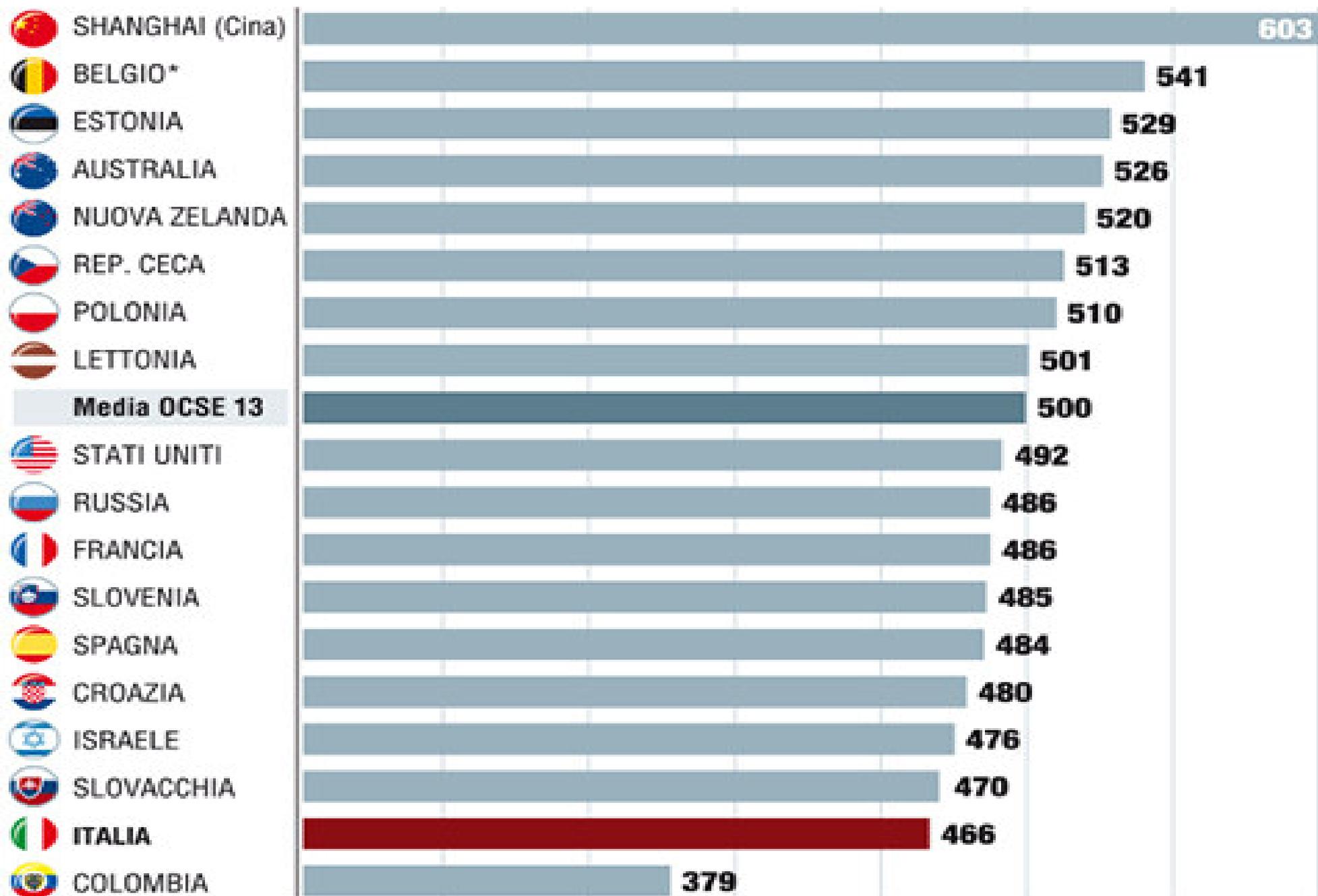
Published on Investing.com, 7/Apr/2021 - 14:50:41 GMT, Powered by TradingView.

S&P 500, Stati Uniti, NYSE(CFD):US500, M



Investing.com

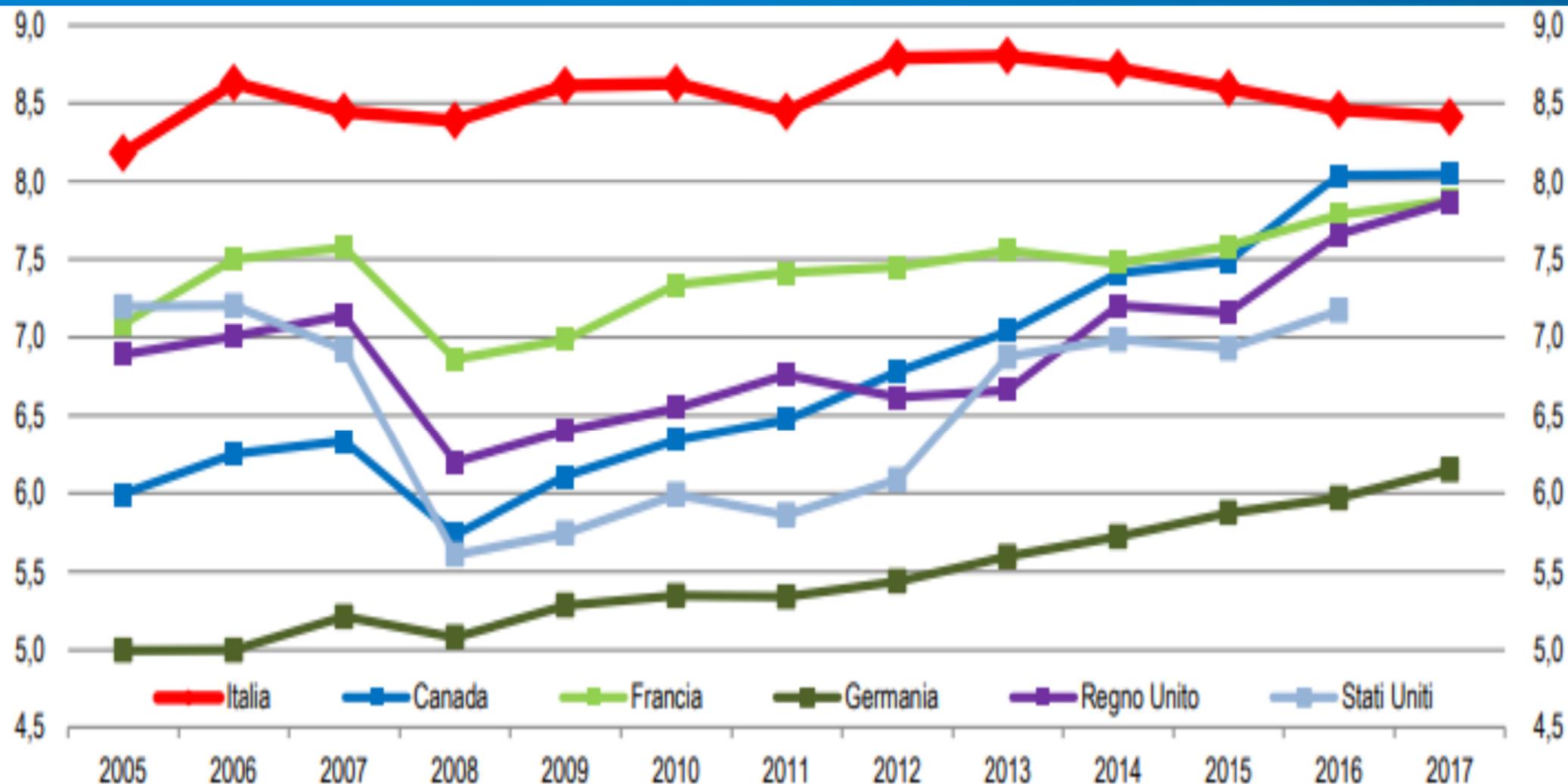
L'ALFABETIZZAZIONE SULLA FINANZA NEL MONDO



(*) Comunità fiamminga

Fonte: OCSE

Ricchezza delle famiglie italiane nel confronto internazionale



(d) Per consentire una maggiore comparabilità internazionale, il totale delle attività non finanziarie è calcolato come somma di capitale fisso e terreni; sono dunque escluse le scorte, il cui valore non è disponibile per alcuni paesi e per tutti gli anni della serie.

Fonte: Istat e Banca d'Italia per l'Italia; OCSE per gli altri paesi.

LE RISERVE E I RISPARMI DELLE FAMIGLIE ITALIANE NEL 2019



(elaborazioni Fabi su dati Banca d'Italia)

(valori in migliaia di euro)	2018	2019	VARIAZIONE	VARIAZIONE %
Conti correnti	962.716	1.019.653	56.937	5,91%
Altri depositi (vincolati)	436.489	441.203	4.714	1,08%
Titoli a breve termine	2.021	1.793	-228	-11,28%
(pubblici)	1.870	1.702	-168	-8,98%
(altri emittenti stranieri)	150	90	-60	-40,00%
Titoli a medio-lungo termine	302.188	269.290	-32.898	-10,89%
(banche: obbligazioni)	73.537	62.020	-11.517	-15,66%
(pubblici)	149.033	133.315	-15.718	-10,55%
(altri emittenti italiani)	6.961	6.218	-743	-10,67%
(altri emittenti stranieri)	72.658	67.737	-4.921	-6,77%
Derivati e stock option	947	1.077	130	13,73%
Azioni	983.030	966.950	-16.080	-1,64%
(imprese e banche italiane)	906.061	890.880	-15.181	-1,68%
(di cui quotate)	54.413	35.523	-18.890	-34,72%
(altri emittenti stranieri)	76.968	76.069	-899	-1,17%
Fondi comuni (quote)	480.255	480.281	26	0,01%
(italiani)	222.955	207.143	-15.812	-7,09%
(stranieri)	257.300	273.138	15.838	6,16%
Polizze assicurative e fondi pensione	1.097.543	1.122.968	25.425	2,32%
Crediti	134.916	142.180	7.264	5,38%
TOTALE	4.400.105	4.445.395	45.290	1,03%

Futuro



Futuro

- Crescita ricchezze e dei Mercati (accesso e regolamentazioni)
- Esplosione smartphone e possibilità di raggiungere ed essere raggiunto sempre da tutti
- Millennials (Generazioni avvezze sempre più all'uso di strumenti informatici)
- Robo-advisors