

# Τυχη

## *Consulenti Finanziari Indipendenti*

---

Tiche srl - via Bergamo 8 – 31100 Treviso (0422 580532)

Egregio Dottore,

l'ipotesi di proporre un servizio di Consulenza Finanziaria Indipendente all'interno di uno Studio Commercialistico può suscitare delle perplessità, alle quali cerchiamo di fornire alcune risposte.

Il documento è suddiviso in due parti.

**I) “Domande ricorrenti”:** si cerca di dare risposta agli interrogativi più frequenti (soprattutto di tipo **deontologico**).

**II) “Valutazione economica”:** si cerca di verificare se gli sforzi connessi all'introduzione del servizio abbiano una ragionevole giustificazione economica.

## Parte I

### Domande ricorrenti.

*È corretto, dal punto di vista **deontologico**, proporre questo servizio ai Clienti ?  
Si configura la fattispecie dell'intermediazione ?*

Vale la pena di osservare come il contenuto dell'art. 3 del Codice Deontologico dei Dottori Commercialisti, in tema di indipendenza ed obiettività<sup>1</sup>, sia stato ripreso dalla CONSOB per definire le caratteristiche richieste al Consulente Finanziario Indipendente<sup>2</sup>.

L'attività di Consulenza Finanziaria Indipendente **non** è dunque attività di intermediazione, **bensì** un'attività professionale intellettuale.

Lo Studio mette a disposizione del Cliente, attraverso un proprio collaboratore (il CFI), delle competenze economico-finanziarie applicabili alle decisioni riguardanti il patrimonio/risparmio. La remunerazione del servizio non è funzione della conclusione da parte del Cliente di operazioni con soggetti terzi<sup>3</sup>, bensì è collegata ai benefici ottenibili dal Cliente grazie alle valutazioni espresse dal Consulente.

Nel definire il divieto di intermediazione, occorre ricordare che il principale obiettivo delle norme deontologiche è quello di evitare il *conflitto di interessi*, ovvero quelle situazioni in cui vi sia contrasto tra l'interesse del Commercialista ed il dovere dello stesso di tutelare primariamente l'interesse del Cliente<sup>4</sup>.

Nella prestazione di un servizio di CFI, non può ravvisarsi conflitto di interesse per lo Studio proprio perché il servizio è mirato a tutelare l'interesse del Cliente (soggetto debole) nei confronti di Banche/SIM (soggetto forte).

---

<sup>1</sup> “**Indipendenza e obiettività** - Il dottore commercialista non può, in alcun caso, rinunciare alla sua libertà e indipendenza professionale. Il dottore commercialista affida la sua reputazione alla propria coscienza, obiettività, competenza ed etica professionale, con affrancazione da asservimenti materiali, morali, politici ed ideologici, respingendo ogni influenza esterna. (...)” (Articolo 3 codice deontologico Dottori Commercialisti)

<sup>2</sup> il CFI è il professionista che presta consulenza "in materia di investimenti in strumenti finanziari", per il quale "l'unica remunerazione percepita sia quella ad esso pagata dal Cliente nel cui interesse il servizio è prestato", e per il quale è verificata "la posizione di strutturale indipendenza rispetto ai consigli di investimento forniti" (Disposizioni CONSOB n. 98080597/1998 e seguenti).

<sup>3</sup> “**Divieto di intermediazione** - E' vietata l'intermediazione che possa pregiudicare l'indipendenza e l'obiettività”. (art. 31 codice deontologico Dottori Commercialisti)

<sup>4</sup> Cfr. “Circolare di riferimento ed indirizzo per Consiglio Nazionale e Ordini Locali per l’attuazione e la disciplina dell’art. 3 Ordinamento Professionale”, paragrafo 3, approvata dal Consiglio Nazionale il 04/09/2002.

*Come posso verificare la competenza/professionalità del CFI, prima di affidargli la mia Clientela?*

È consigliabile che almeno uno dei Partners dello Studio testi personalmente il servizio.

È il modo migliore per verificare la professionalità e le metodologie di lavoro del CFI<sup>5</sup>, per porre alcune riflessioni sull'operatività presso i Clienti, nonché per apprezzarne i benefici concreti.

È verosimile infatti che anche il Commercialista, in quanto investitore, non sia estraneo a tutte quelle problematiche che normalmente si incontrano presso la generalità dei risparmiatori.

*Come proporre il servizio ai Clienti?*

Il servizio è pressoché sconosciuto presso il pubblico, e di conseguenza “non si vende da solo”. Quando si parla di “Consulenza Finanziaria” quasi sempre i Clienti pensano all'attività svolta dalle Banche o dai Promotori Finanziari, di cui già essi si avvalgono, e di conseguenza non avvertono nessuna differenza rilevante.

Occorre quindi che il servizio venga presentato in modo appropriato.

A questo proposito, non esistono ricette universali, e ciascuno Studio deve valutare la modalità più adatta alla propria situazione.

Riteniamo che l'ipotesi più semplice sia la predisposizione di una *brochure* con i loghi dello Studio, da esporre in evidenza, lasciando al Cliente la scelta di richiedere informazioni.

Sicuramente, il Cliente sarà rassicurato dal fatto che il proprio Commercialista ha testato personalmente la validità del servizio.

---

<sup>5</sup> **“Rapporti con altri professionisti** - Il dottore commercialista che esercita la professione insieme ad altri professionisti, o che si avvale di esperti, non necessariamente iscritti ad albi professionali, per l'esercizio di un incarico, deve accertarsi che questi adottino comportamenti compatibili con le norme deontologiche contenute nel presente codice”. (art. 8 codice deontologico Dottori Commercialisti)

*Come viene fatturato il servizio?*

Il Cliente, dopo un'analisi preliminare del portafoglio finanziario, riceve un preventivo di parcella, che sarà seguito dalla sottoscrizione di un contratto di consulenza ("spot" o continuativa).

Per quanto riguarda la fatturazione, si lascia alla valutazione dello Studio Commercialistico se sia più opportuno che il Cliente riceva fattura dal CFI (che poi regolerà il dovuto con lo Studio), o viceversa sia lo Studio che fattura al Cliente (retribuendo poi il CFI per il servizio reso).

## **Conclusioni**

Probabilmente non sono stati risolti tutti i dubbi circa l'applicabilità di tale servizio al Vs. Studio. Rimandiamo perciò ad un incontro di approfondimento e discussione.

## **Parte II**

### **Servizio di Consulenza Finanziaria Indipendente (CFI): valutazione economica per lo Studio Commercialistico**

(Omissis)

## **Conclusioni**

Il lavoro svolto consente di verificare che il servizio di CFI, pur in presenza di ipotesi estremamente vincolanti (limitato numero di clienti, limitato tasso di adesione, limitata incidenza dei Clienti con patrimoni elevati), rappresenta un'attività in grado di *creare valore per il Cliente*, ed allo stesso tempo di *remunerare in modo adeguato lo Studio*.

Si ritiene comunque che molti Studi abbiano *potenzialità di sviluppo del servizio ben superiori* a quelle espresse nei precedenti esempi.