

NUOVE PROFESSIONI GLI SPAZI APERTI DALLA MIFID

# I pionieri della consulenza

La Direttiva europea sta portando i financial advisor al riconoscimento ufficiale. Ecco chi sono i nuovi concorrenti di promotori e bancari, che promettono consigli a prova di conflitti d'interesse.

MARCO MUFFATO

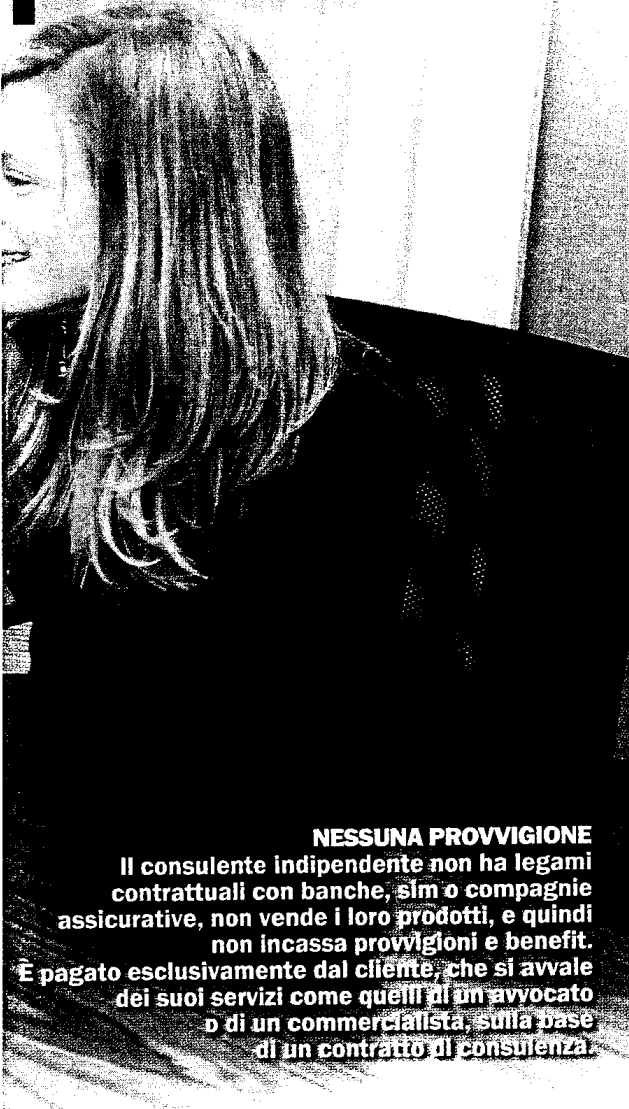
Per i consulenti finanziari indipendenti la svolta è vicina. Lo scorso 17 gennaio 2007 con l'approvazione, da parte del Parlamento, della Direttiva europea sui servizi d'investimento Mifid (*Market in financial instruments directive*), è stato compiuto il primo passo verso il riconoscimento formale di un'attività già esistente e che porterà, entro il prossimo novembre, alla istituzione di un albo professionale dei professionisti abilitati. Acquisirà così piena visibilità una nuova figura professionale che dovrà ritagliarsi un proprio spazio in un Paese dove già operano 200 mila bancari e 30 mila promotori finanziari. Ce la farà? Probabilmente sì, perché il consulente finanziario è diverso dai tradizionali interlocutori dei risparmiatori e propone un modello di servizio non orientato al collocamen-

to di prodotti ma all'offerta di consigli remunerati e indipendenti per investitori benestanti (sopra i 100 mila euro di patrimonio). La prima fondamentale differenza con le altre figure professionali di riferimento dei risparmiatori (bancari, promotori finanziari, agenti assicurativi) è l'indipendenza: non ha legami contrattuali con banche, simo o compagnie assicurative, non vende i loro prodotti, e quindi non incassa provvigioni e benefit. È pagato esclusivamente dal cliente, che si avvale dei suoi servizi come quelli di un avvocato o di un commercialista, sulla base di un contratto di consulenza. Un altro aspetto caratterizzante del rapporto è che il consulente affianca sempre il cliente nelle trattative e negli incontri con la banca e con ogni altro interlocutore finanziario. Ma chi sono i consulenti in-

pendenti oggi? Quali esperienze hanno alle spalle? Come sono organizzati e quali sono i loro costi? *BancaFinanza* ha intervistato alcuni di loro. Ecco il ritratto dei pionieri della consulenza finanziaria.

**DALLA PROMOZIONE ALLA CONSULENZA FINANZIARIA** Un processo quasi naturale di passaggio tra due professioni che presentano diverse affinità. Nella maggioranza dei casi i consulenti indipendenti provengono dalla promozione finanziaria. Questo è il caso per esempio, di **Lucio Sgarabotto** laureato in statistica ed ex promotore (per 20 anni, tutti spesi nell'attuale Raibank), ha scelto di diventare consulente indipendente nel 2004 seguendo i corsi di formazione di Consultique. Da promotore seguiva 300-350 clienti

# pendente



## NESSUNA PROVVISORIE

Il consulente indipendente non ha legami contrattuali con banche, sim o compagnie assicurative, non vende i loro prodotti, e quindi non incassa provvigioni e benefit. È pagato esclusivamente dal cliente, che si avvale dei suoi servizi come quelli di un avvocato o di un commercialista, sulla base di un contratto di consulenza.

con un portafoglio di 8 milioni (piccoli investitori in media con 50 mila euro investiti), oggi segue cinquanta clienti nella zona di Padova, con importi medi superiori ai 100 mila euro. Sgarabotto, che effettua la consulenza per privati e aziende, collabora con cinque studi professionali (tre di commercialisti, uno legale e uno di consulenti del lavoro) che segnalano i clienti bisognosi di assistenza in materia di investimenti.

Anche **Daniele Rossi**, 33 anni, di Reggio Emilia, proviene dalla promozione finanziaria di cui ha un buon ricordo. «Ho lavorato quattro anni per una rete (Banca Mediolanum, ndr) che mi ha dato le basi organizzative e professionali per condurre un'attività operativa in autonomia. Ma poi ho puntato su questa professione, che offre molta libertà nei consigli di investimento al



## BASI ORGANIZZATIVE

**Daniele Rossi**, consulente finanziario, 33 anni, reggiano, proviene da Banca Mediolanum. «Ho lavorato quattro anni per una rete che mi ha dato le basi organizzative e professionali per condurre un'attività professionale in autonomia», afferma Rossi.



## DOPO UN CORSO

**Lucio Sgarabotto**, laureato in statistica, per 20 anni è stato promotore in Rasbank. Ha deciso di approdare alla consulenza indipendente nel 2004, dopo aver frequentato i corsi di formazione di Consultique.

cliente e responsabilizza ancora di più sul rafforzamento delle competenze». L'*advisory* pura comporta lavorare in modo diverso e per un numero più esiguo di clienti. «Dai 170 che seguivo da promotore, ora concentro l'attività su una ventina di clienti che per dimensioni del portafoglio possono ottenere vantaggi significativi da un'attività di *advisory*». Consulenza per la quale Rossi chiede una parcella che oscilla tra lo 0,40% per i patrimoni di maggiori

dimensioni fino all'1% richiesto per il cliente che chiede suggerimenti per un patrimonio di 100 mila euro.

**Giuseppe Mastropasqua** ha concluso la sua esperienza da promotore nel gennaio del 2006, dopo 20 anni di attività nella zona di Bari per big del settore come Fideuram, Bnl Investimenti e Rasbank, per approdare nella consulenza pura. «È stata una scelta complessa per cui ho dovuto mettere in discussione tutto quello che avevo creato in tanti anni di professione». Il numero di clienti da seguire oggi si è ridotto a 28, il portafoglio è sceso da 20 a 14 milioni. Ma questo, per Mastropasqua, non rappresenta un problema. «Mi sento più libero di effettuare le scelte nell'interesse del cliente».

Pure ex manager di rete sono approdati alla consulenza finanziaria: come

**Giannina Puddu**, 48 anni, che ha iniziato la sua carriera nel 1981 in Dival (oggi Rasbank), prima come dipendente, poi come promotore e infine come manager. Nel 1999 viene reclutata dal gruppo Sella, nell'ambito di un progetto di integrazione tra la banca e la rete dei promotori di Sella Consult, acquisendo gradualmente la responsabilità dello sviluppo dell'attività in Lombardia, Veneto, Friuli Venezia Giulia e Trentino Alto Adige. «Mi sono dimessa nel 2002 perché non condividevo più le politiche commerciali della mia società», racconta Puddu. «Pensavo di fondare una sim multibrand ma la Mifid mi ha fatto cambiare idea» Così è nata Free & Partners, diventata operativa nel settembre 2004 e che oggi ha sede a Milano e punti operativi a Binasco (Mi), Bologna e Cagliari. Free & Partners ha un capitale sociale ripartito tra diversi privati (notai, commercialisti, medici) che hanno scommesso sulle potenzialità di questo business.

**ESPERIENZA A 360 GRADI** C'è poi chi è approdato alla consulenza indipendente per gradi, passando prima dal lavoro subordinato in banca, poi a quello autonomo come promotore finanziario. È il caso di **Gualtiero Gallina**, 56 anni, che ha lavorato per 28 anni come dipendente bancario presso la filiale di Foligno della Cassa di risparmio di Perugia per poi approdare alla promozione finanziaria in Banca Fideuram nel 2001. Il passaggio all'*advisory* è datato ad aprile 2005 quando Gualtiero Gallina

e il figlio Carlo (entrambi hanno intanto sostenuto e superato l'esame di certificazione fipa) decidono di aprire uno studio di consulenza finanziaria a Foligno. Oggi pianificano gli investimenti finanziari e previdenziali per conto di una ventina di clienti privati e al-

**DALLA FILIALE  
Gaetano Aquila  
è passato  
direttamente  
dalla banca  
(dove  
ha lavorato  
per 18 anni  
fino al 2003)  
alla consulenza  
indipendente.**



area di competenza, per esempio, è nell'analisi dei prodotti finanziari retail: fondi comuni e gpf».

C'è, invece, chi, come **Gaetano Aquila**, 44 anni, è passato direttamente dalla banca (dove ha lavorato per 18 anni fino al 2003) alla consulenza indipendente. L'idea di intraprendere l'attività di financial advisor nasce nell'ultimo periodo della sua vita da bancario con la decisione di seguire i corsi organizzati da Consultique. «Il mio percorso formativo alla nuova attività è durato un anno e mezzo», racconta Aquila. «Così ho potuto assimilare con calma i concetti della consulenza finanziaria. Ho lasciato il posto fisso e uno stipendio da 2.600 euro per 16 mensilità all'anno per partire da zero con la consulenza finanziaria. I miei ex colleghi si complimentarono per il coraggio. Nel primo anno di attività riuscivo appena a coprire le spese, nel secondo anno guadagnavo 600 euro al mese, il terzo 2.000 euro netti. Dall'inizio del 2007 i miei guadagni sono raddoppiati e potrebbero crescere ancora nel corso dell'anno». Oggi Aquila

## PIÙ ESPERIENZE

**Giuseppe Mastropasqua** viene da 20 anni di promozione finanziaria: ha operato nella zona di Bari per Fideuram, Bnl Investimenti e Rasbank.

vanta circa 60 aziende e 30 privati tra i suoi clienti. Di fatto, la sua area di specializzazione è l'azienda cui offre, per esempio, servizi di verifica degli equilibri finanziari, economici e patrimoniali dell'azienda secondo i dettami di Basilea 2, coerenza delle fonti finanziarie rispetto ai bisogni di ottimizzazione degli oneri passivi. Dall'inizio dell'anno, Aquila ha svolto un'intensa attività di *previdenza analysis*, focalizzato sulle aziende artigiane con meno di 50 dipendenti e un fatturato inferiore ai 5 milioni, finalizzato a informare sull'impatto della riforma previdenziale e a spiegare le possibili soluzioni per l'impresa e i dipendenti, spesso confrontandosi con le rappresentanze sindacali. «Fino a oggi ho svolto otto corsi e ne farò altrettanti entro fine giugno, termine ultimo per decidere la destinazione del Tfr».

Singolare, scelta di **Roberto Pini** che fino a oggi è direttore di

infine, è la scelta di **Roberto Pini** che fino al 2005 era direttore di filiale, ruolo

di promotore per mettersi in proprio e collaborando con consulenti finanziari specializzati nell'assistenza alla clientela corporate e con studi di commercialisti e legali: da 330 clienti (con un portafoglio di 13 milioni) oggi consiglia gli investimenti a 40 clienti upper affluent (media di 400 mila euro ciascuno). «Noi consulenti non siamo tuttologi», afferma Zanella. «Ognuno ha la sua area di specializzazione. La mia

## TEAM

In Cfi & Partners, i consulenti sono sei: **Roberto Diodati, Massimiliano Palumbo, Giulio Caso, Luisa Spinozzi, Ida Pagnottella e Daniela Marinelli.**



he ha svolto in 15 anni di carriera in Banca Toscana (gruppo Mps) e Banca delle Marche nella zona di Pescara e provincia. Papini ha lasciato il posto a un alto stipendio per diventare consulente indipendente. E non si è pentito. «L'advisory era un mio pallino da cinque anni. Ne seguivo gli sviluppi e, quando ho ritenuto che i tempi fossero maturi, ho lasciato la banca e diversi clienti mi hanno seguito». Oggi lo studio di Papini (Gemino srl) svolge consulenza ai privati (25 milioni il patrimonio complessivo under advisory) e alle aziende per gli adempimenti finanziari ai sensi di Basilea 2. Probabilmente molti bancari nei prossimi mesi seguiranno l'esempio Papini anche per il gusto di una nuova avventura professionale.

**LE PARCELLE** Ma il passaggio alla consulenza finanziaria è remunerativo per il professionista e soprattutto come viene quantificata la parcella al cliente? Non ci sono regole prestabilite. Zanella, per esempio, ha una parcella che può aggirarsi tra lo 0,1% e l'1% del patrimonio affidato, inoltre offre un servizio di advisory anche per piccoli portafogli (50 mila euro) per il quale chiede 500 euro. La consulente Puddu spiega che la soglia d'accesso per fruire del servizio di consulenza offerto da Free & Partners è di 300 mila euro.

L'importo è forfettario in funzione del tipo di portafogli, del lavoro necessario e delle esigenze e aspettative del cliente: per un portafoglio d'investimento per il 50% azionario e per il 50% obbligazionario, con investimenti ripartiti presso diversi intermediari, la parcella è di 1.000 euro all'anno. Noi incontriamo il cliente quando lo desidera e comunque almeno una volta a trimestre». È più remunerativa la parcella o il precedente sistema a provvigioni? «A parità di patrimonio monitorato forse il promotore guadagna di più», ammette Zanella. La parcella dello studio Cfi & Partners è fissa ed è determinata su un mix di fattori: grandezza del patrimonio, numero degli intermediari coinvolti (gli investitori, infatti, possono essere ripartiti tra gli operatori. Più sale il numero, più complicata diventa l'analisi e la gestione, più sale la parcella).

In genere, l'analisi preliminare è gratuita e permette di individuare le

inefficienze del portafoglio e i costi elevati. Non è tutto oro quello che luccica: non è facile vivere della professione di consulente indipendente. «L'idea di affidarsi a una persona senza legami con intermediari si sta facendo strada», ammonisce il consulente napoletano **Giuseppe D'Orta**, «ma non bisogna credere che ci siano masse di clienti pronte a pagare la parcella: l'attacco a banche, assicurazioni, poste è ancora molto forte. Senza contare i costi dell'attività: ufficio, eventuale segretaria, hardware e software, per l'aggiornamento che deve essere costante e la polizza di responsabilità professionale».

**L'ADVISOR SI ASSOCIA** Chi immagina i consulenti finanziari come tanti atomi

gli d'investimento. L'unione fa la forza anche per l'ex promotore finanziario **Paolo Zancan**, che in società con un altro promotore (**Marco Carraro**) e il commercialista veronese **Giuseppe Barbarani** hanno aperto a Vicenza lo studio di consulenza Bba (*Bulls, bears e Ants*, ovvero: *Orsi tori e formiche*). Lo studio, che si avvale anche di quattro collaboratori, dà l'indirizzo strategico agli investimenti finanziari di circa 300 clienti, per un patrimonio sotto consulenza di 80 milioni. I servizi offerti spaziano dalla consulenza ai privati (finanziaria, previdenziale e su finanziamenti come mutui e leasing) alle aziende (Basilea 2, corporate finance e analisi su prodotti derivati e strutturati sottoscritti per proteggersi dal rischio cambi o tassi). «Assistiamo sia



**PROFESSIONISTI** Prima in Dival, poi in Sella Consult, Giannina Puddu decide di mettersi in proprio nel 2004. Inizialmente, pensa di fondare una sim multibrand. Poi, la Mifid le fa cambiare obiettivo. E la orienta sulla consulenza indipendente. Così, nasce Free & Partners, che ha un capitale ripartito tra diversi professionisti.

**PERCORSO COMPLETO**

Prima di diventare advisor, **Andrea Zanella** ha lavorato per cinque anni come bancario e per 17 come promotore. Ora collabora con consulenti finanziari specializzati nell'assistenza alla clientela corporate e con studi di commercialisti e legali.

si sbaglia: è il modello associativo a prevalere, con l'obiettivo di alimentare il business attraverso uno spettro più ampio di servizi non solo privati ma anche ad aziende. È il caso di Cfi & Partners, dove i consulenti sono sei e dalle diverse specializzazioni: **Roberto Diodati**, **Massimiliano Palumbo** e **Giulio Caso** si occupano della ristrutturazione del debito e la copertura dei rischi per enti e imprese; **Luisa Spinuzzi**, dell'analisi di bilancio e dell'assegnazione di rating indipendenti alle imprese per finalità finanziarie ai sensi di Basilea 2; **Ida Pagnottella** e **Daniela Marinelli** di consulenza sui portafogli

il privato, sia l'imprenditore nell'analisi dei costi bancari, e li accompagniamo in banca al fine di ottenere migliori condizioni bancarie e nuove linee di credito», aggiunge Zancan. **Antonio Di Lorenzo**, 36, ex bancario (in Bnl) ed ex promotore di Sanpaolo Invest, dal 2002 ha aperto a Napoli uno studio associato con due commercialisti, un avvocato e un architetto. Segue pochi clienti, 15, ciascuno però con un patrimonio personale di un milione. «Mi sento un artigiano che lavora con una logica sartoriale nell'interesse dei suoi clienti», spiega Di Lorenzo. «Una volta verificata la propensione al rischio dei miei clienti, il mio compito consiste nel consigliare strumenti efficienti, generalmente etf azionari e un paniere di titoli obbligazionari puri dall'elevato rating». La parcella si aggira dallo 0,50% all'1%, in funzione della complessità del patrimonio.

**Donatella Cajano** ed **Enrico Ales** hanno lasciato da un anno la rete dei promotori del Credem, per aprire uno



**POCHI MA BUONI**

Antonio Di Lorenzo (sopra), 36 anni, ex bancario ed ex promotore, dal 2002 ha aperto a Napoli uno studio associato con due commercialisti, un avvocato e un architetto. Segue pochi clienti, 15, ciascuno però con un patrimonio personale di un milione.



**IN SOCIETÀ**

L'ex promotore Paolo Zancan (a fianco) ha aperto a Vicenza lo studio di consulenza Bba, in società con un altro promotore (Marco Carraro) e con il commercialista veronese Giuseppe Barbarani.

za». La parcella prevede una percentuale sul risparmio generato e in ogni caso su portafogli di una certa entità (dai 300 mila euro in su) può raggiungere lo 0,50% del patrimonio. «Abbiamo svolto una intensa attività con le aziende, per spiegare ai dipendenti tutte le implicazioni della riforma della previdenza complementare e della destinazione del Tfr», sottolinea Tosato. «Il nostro corso di due ore e mezza ha un costo di 800 euro per un'aula di 20 persone». Del team di Tosato fa parte anche Hermann Kofler, come delegato di Federmanager di Bolzano, che ha un passato da dirigente d'industria e una passione per il mondo della finanza

studio di consulenza finanziaria (Analisi e Mercati srl) a Roma. Cajano, che ha iniziato da promotore nel 2000 lavorando per Banca Manager per poi entrare in Credem, ha deciso di diventare financial advisor, anche se «i risparmiatori faticano ancora a capire cos'è la consulenza finanziaria indipendente e i suoi vantaggi». Ha coinvolto nella nuova avventura professionale Ales che in Credem era un manager di rete e coordinava l'attività di nove promotori tra Roma e Latina.

**ADVISOR DEI DIRIGENTI** Interessante è la storia di Massimo Tosato, 52 anni, ex promotore. Ha lavorato per Banca Fideuram dal 1988 al 1998, partecipando successivamente alla nascita

della start up Banca Manager (la società era partecipata per il 60% dalla Banca di Roma oggi Capitalia e per il 40% da Federmanager) nel 1998, come area manager del Triveneto. «Era un progetto molto innovativo per quei tempi: prodotti finanziari multibrand da proporre al target dei dirigenti di industria», ricorda Tosato. Un'esperienza conclusa nel 2003 con la nascita del gruppo Capitalia e l'incorporazione di Banca Manager in Banca Fineco. «A quel punto, o tornavo a fare il promotore o sperimentavo la professione di consulente puro. Il target di riferimento l'avevo: era quello dei dirigenti d'azienda». Insieme ad altri colleghi fonda lo studio Ifa di Treviso e coinvolge altri professionisti del Triveneto per la fornitura di servizi di consulenza finanziaria dopo aver sottoscritto una convenzione con le associazioni provinciali di Federmanager del Veneto e del Trentino Alto Adige. «Oggi siamo in 11 consulenti a proporre i servizi di advisory finanziaria a un target potenziale di 7.000 dirigenti d'industria», dice Tosato. «Come studio Ifa abbiamo 350 clienti di cui la metà sono dirigenti d'azienda. Seguo personalmente 35 clienti per complessivi 14 milioni di portafoglio sotto consulente».

che ha concretizzato nel 2005. «Diversamente da un ex promotore», spiega Kofler, «ho dovuto costruirmi un portafoglio clienti da zero. Il che ha anche dei vantaggi: per chi fino a ieri ha fatto il promotore può essere molto complicato spiegare ai suoi clienti che quei consigli che fino a ieri erano gratuiti ora vanno pagati».

**CONSULENTE INDIPENDENTE, UN CONCORRENTE PERICOLOSO?** Collaborare con bancari e promotori è possibile oppure il consulente finanziario indipendente è vissuto dalle altre figure professionali di riferimento come un pericoloso concorrente? L'advisor Sgarabotto fa un distinguo. «È più facile fare accettare il mio ruolo ai dipendenti bancari che ai promotori. La ragione è semplice: cerco di costruire un portafoglio efficiente attraverso un ricorso



**EX DIRIGENTE**

«Diversamente da un ex promotore ho dovuto costruirmi un portafoglio clienti da zero», spiega Hermann Kofler (a sinistra), ex dirigente di industria, che collabora con lo studio Ifa di Treviso.



## Un'associazione per i consulenti del risparmio

Consultique, società specializzata in corsi di formazione per gli esperti di finanza, ha dato vita a un organismo di categoria. La struttura ha il compito di salvaguardare gli advisor indipendenti e in pochi mesi ha raccolto l'adesione di 150 tra singoli professionisti e studi associati.

Negli ultimi anni diversi ex bancari e promotori hanno scelto la consulenza finanziaria e le insidie della libera professione grazie a Consultique, società veronese che offre agli interessati corsi di formazione alla consulenza finanziaria per i privati e per le aziende, oltre a servizi di assistenza. «Dal 2002 abbiamo preparato alla professione circa 250 persone, ovvero circa 50 l'anno», spiega **Cesare Armellini**, presidente e fondatore di Consultique. «Grazie alla nuova regolamentazione contiamo di formare 150 nuovi consulenti nel 2007». La mission di assistenza poi si è estesa alla rappresentanza della categoria: i vertici di Consultique (Armellini, il direttore marketing **Luca Mainò** e il direttore dell'ufficio studi **Giuseppe Romano**) hanno dato vita nell'ottobre dello scorso anno al Nafop (*National Association Fee Only Planners*), l'associazione di categoria dei consulenti indipendenti, che in pochi mesi ha raccolto l'adesione di 150 tra singoli consulenti e studi associati. All'azione di Nafop, tra settembre e dicembre 2006, si deve il testo finale della legge comunitaria che ha introdotto nel nostro ordinamento la direttiva europea sui servizi d'investimento (Mifid). In base al testo approvato, la consulenza finanziaria potrà essere svolta non solo da banche e spa ma anche da persone fisiche. L'attenzione degli operatori è ora puntata sui requisiti per svolgere l'attività, da stabilire con i regolamenti attuativi

del ministro dell'Economia, sentite la Banca d'Italia e la Consob. Armellini, a proposito del futuro Registro dei consulenti finanziari previsto dalla Mifid, propone, per i requisiti di professionalità e di onorabilità, di ricalcare le regole stabilite per i promotori. «A noi può andare bene come requisito di professionalità il superamento dell'esame dei promotori, purché si scelga chiaramente a quale registro appartenere», dice Armellini. «Inoltre spingeremo i nostri associati verso la certificazione professionale *€fpa*». Altro tema al centro dell'azione di Nafop sarà la polizza Rc professionale chiesta dalla direttiva europea per svolgere l'attività, i cui alti costi preoccupano. «Una copertura con un massimale di 1,5 milioni può costare al singolo circa 3.000 euro», conclude Armellini. «Stiamo studiando con i Lloyd's di Londra una polizza collettiva per i nostri associati che riduca in modo significativo i costi». Ma i nodi sono anche altri. «Il legislatore italiano dovrà

fare molta attenzione, una volta recepita la direttiva Ue, a scrivere regole a prova di furbetti», conclude Puddu. «In particolare, dovrà vietare a banche, sgr, compagnie di assicurazione di retrocedere provvigioni e benefit di qualunque tipo a consulenti indipendenti in



**ASSOCIAZIONE DI CATEGORIA**  
Giuseppe Romano, Cesare Armellini e Luca Mainò (da sinistra a destra), rispettivamente direttore dell'ufficio studi, presidente e direttore marketing di Consultique, hanno dato vita nell'ottobre dello scorso anno al Nafop, associazione di categoria dei consulenti indipendenti, che in pochi mesi ha raccolto l'adesione di 150 tra singoli e studi associati.

cambio di suggerimenti orientati ai loro prodotti. E gli advisor che prenderanno provvigioni dovranno essere radiati dal futuro Albo dei consulenti indipendenti. Il fenomeno, purtroppo, è più diffuso di quanto si pensi».



**STUDIO**  
Enrico Ales, a lato, ha lasciato la rete dei promotori finanziari di Credem per seguire la collega Donatella Cajano, a sinistra, nell'apertura dello studio di advisory denominato *Analisi e Mercati srl*.

prevalente al risparmio amministrato (singole azioni e obbligazioni, ndr), il che si concretizza in un minor guadagno per il promotore che fonda la sua remunerazione sulla presenza prioritaria di prodotti di risparmio gestito (fondi, ndr) nel portafoglio del cliente. Lo sportello bancario mi accetta perché il cliente pur in presenza di una diversa allocazione degli investimenti, comunque continua a produrre provvigioni». La pensa diversamente Pagnottella, 38 anni, italo-canadese, laureata in economia e commercio, oggi svolge la sua attività di consulente indipendente per Cfi & Partners unitamente

a un'intensa attività di formatore nel settore finanziario (collabora con diverse società di formazione come docente, per la preparazione all'esame e per il mantenimento della certificazione *€fa* - European financial advisor organizzato da *€fpa Italia*). «Non siamo concorrenti del bancario o del promotore, con i quali anzi cerchiamo il dialogo», spiega. «Abbiamo bisogno di relazionarci con intermediari che non temono di mettersi in discussione. Certo, attraverso la nostra attività mettiamo in concorrenza diversi intermediari, perché è nostro dovere cercare il meglio per i nostri clienti». ■