

Lo sguardo dell'esperto in materia di advice a pagamento sugli investimenti

Fee only, serve cultura finanziaria

La visione di Massimo Guerrieri, advisor indipendente di Reggio Emilia

Marco Muffato

Massimo Guerrieri è uno di quei consulenti finanziari indipendenti che stanno facendo la storia di questa giovane professione. Coniugato con due figli, Guerrieri lavora dal 1988 nel settore finanziario con 16 anni di esperienza nel campo della consulenza, con precedenti lavorativi sia come bancario (Credem e Carisbo) sia come pf (Banca Fideuram, Banca Generali, Rasbank). Dal 2004 ha abbandonato gli intermediari tradizionali per diventare tra i primi consulenti finanziari indipendenti in Italia ed è tra i cofondatori, nel 2006, dell'associazione di categoria Nafop (una delle sigle di rappresentanza dei consulenti finanziari indipendenti e presieduta da Cesare Armellini). Oggi è titolare dello studio Q Consulenze Finanziarie a Reggio Emilia, ha un consistente portafoglio di asset under advisory che lo pone tra i maggiori protagonisti di questa attività in Emilia Romagna.

Guerrieri, quali motivi l'hanno spinto a diventare consulente indipendente? È stato difficile passare dalla promozione alla consulenza finanziaria?

Il motivo principale è stato uno solo: la voglia di verità. Un lusso questo che nel campo della finanza non sempre ci si può permettere. Sì certo, è stato molto difficile il cambiamento dalla vecchia alla nuova professione. Siamo nel 2004, e dopo una carriera in banca e nelle reti, mi sono trovato a portare avanti i valori in cui credo, basandomi unicamente sulle mie competenze, acquisite in più di venti anni d'esperienza, e avendo come unici pilastri certi, la Mifid e l'interesse dei clienti.

L'Albo dei consulenti finanziari sembra finalmente vicino al via. Tutti questi anni di ritardo nella costituzione dell'Albo l'hanno danneggiata nella sua attività?

Certo che sì! Il fatto di lavorare senza una normativa precisa - gli stessi regolamenti Consob sono di recente emissione - ha sicuramente danneggiato

to e rallentato la mia attività e questa professione in genere. È anche vero che vedo intorno a me tanti validi professionisti, che, nonostante le difficoltà, stanno dando il loro contributo per far sì che la nostra professione riceva il più ampio riconoscimento.

Albo a parte, di cosa ha bisogno la vostra categoria per affermarsi presso il grande pubblico dei risparmiatori?

Certamente la nostra professione è ancora troppo poco conosciuta e, al di là delle cause, un obiettivo comune deve e dovrà essere la sensibilizzazione presso il risparmiatore. D'altronde la sfida, sia a livello di singolo studio che attraverso Nafop penso sia proprio questa, cioè quella di farci conoscere e far apprezzare questo nuovo tipo di servizio che oggi è possibile offrire sul mercato. Sono un

associato Nafop fin dalla sua fondazione, anzi posso dire che ho partecipato alla sua nascita. Penso che la sua costituzione sia stato un momento importante se non decisivo per il futuro della nostra professione.

“ Il consulente finanziario e il pf sono due figure complementari. Ma la professione va riconosciuta ”

Massimo Guerrieri, consulente finanziario indipendente

I promotori sono collocatori di fondi e i consulenti finanziari consigliano etf. Si può semplificare così la differenza tra le due categorie?

Il consulente finanziario indipendente e il promotore finanziario sono due figure complementari tra di loro, anzi, con il mercato dei pf che è praticamente saturo, ritengo che il mondo della "fee only" ne rappresenti il naturale luogo di sbocco professionale, nella logica di fornire un completo servizio ai clienti non in conflitto di interessi.

Secondo lei i risparmiatori italiani sono davvero maturi per accettare la logica della parcella?

Penso che il punto focale non sia pagare un c o m -

penso per chi lavora per te, piuttosto il riconoscimento di una professione e di una professionalità che è nuova e ancora troppo poco conosciuta presso il grande pubblico.

Qual è il suo giudizio sulla competenza finanziaria media dei risparmiatori. Cosa si può fare per migliorarla e cosa può fare una società di consulenza finanziaria come la sua per aiutare i risparmiatori sul territorio a migliorare le proprie competenze in materia di investimenti finanziari?

Sono convinto che nonostante il forte ritardo nel nostro Paese sulla diffusione della cultura finanziaria, si stiano verificando cambiamenti importanti e sempre più repentini. Direi quindi che la strada da percorrere verso una maggiore consapevolezza sia molto lunga, ma senz'altro la macchina si sta muovendo a velocità crescente. Sempre più risparmiatori si rivolgono ai consulenti finanziari indipendenti, stanchi di cocenti delusioni, scarsa trasparenza, e aspettative disilluse. A livello pratico, in ottica di migliorare la cultura finanziaria sul nostro territorio, da ottobre 2011 il nostro studio ha tenuto sei seminari informativi sul tema della crisi finanziaria e la sicurezza dei risparmi. Visto l'interesse suscitato, verranno

tenuti nel mese di maggio altri incontri, in collaborazione con Confesercenti di Reggio Emilia e con il patrocinio di alcuni comuni della nostra provincia.

In questo momento i suoi clienti cosa le chiedono e in che cosa dimostrano di avere più bisogno?

Premesso che il nostro studio è specializzato in analisi di strumenti finanziari e portafogli titoli, costruzione e monitoraggio degli asset e pianificazione finanziaria in genere, è all'interno di queste aree che di solito ci viene richiesta assistenza. Da notare come in questo ultimo anno l'attenzione si sia spostata maggiormente nella ricerca di più sicurezza, privilegiando quest'ultima rispetto alla ricerca assoluta del rendimento.

FEE ONLY

Tutte la novità in materia di consulenza indipendente sul sito www.bluerating.com



SOTTO LALENTE

Q Consulenze finanziarie, controllare il rischio è il primo obiettivo della pianificazione

Q Consulenze Finanziarie è uno studio di consulenza finanziaria indipendente che ha sede a Reggio Emilia ed è specializzato nell'analisi, allocazione e pianificazione finanziaria, rivolta a privati, aziende e enti. Clienti che si propongono di affiancare in assenza di conflitti di interessi, per soddisfarne le esigenze di gestione del patrimonio, di investimento, di pianificazione previdenziale e assicurativa. Obiettivo primario dello studio di Massimo Guerrieri è, infatti, il controllo del rischio presente nel portafoglio del cliente, il cui monitoraggio viene effettuato quotidianamente. Lo studio si avvale della collaborazione di uffici analisi e ricerca in ambito nazionale.



Consulenze Finanziarie
Sicurezza, rendimento e indipendenza

Massimo Guerrieri