



FONDI E RETI

CONSULENTI

L'albo mi piace più della sim

Dopo 20 anni nelle sale operative, Stelvio Bo ha scelto la strada del family office indipendente. In attesa di regole chiare. di Roberta Caffaratti



■ Alla consulenza indipendente è arrivato un anno fa con la costituzione di Bonoplus family office. Ma **Stelvio Bo** (foto), il consulente lo ha fatto per anni nelle sale operative di Sige capital markets, di Caboto Holding e di Abaxbank a Milano. Si è occupato di cartolarizzazione, contrattualistica dei mercati finanziari e strutture di pianificazione di bilancio. Con l'arrivo della direttiva Mifid ha scelto di entrare in quella nuova categoria di professionisti del risparmio che, secondo quanto prevede la normativa, deve fare l'interesse del cliente eliminando il conflitto d'interessi.

Ma la strada di queste nuove figure in Italia è in salita, perché Consob ha dettato regole più stringenti del legislatore europeo, che obbligano i consulenti indipendenti a costituirsi in società per azioni (spa) e, poi, in società d'investimento mobiliare (sim). L'alternativa è iscriversi

all'albo dei consulenti come liberi professionisti. In entrambi i casi, il percorso è a ostacoli: diventare spa e sim ha un costo minimo di 360 mila euro tra obblighi societari e sistema informativo, mentre per l'albo, che dovrebbe partire il 30 giugno, mancano ancora le regole. «Ho scelto la strada dell'albo in questa prima fase» dice Bo a *Economy* «ma non escludo di diventare sim una volta raggiunta una certa massa critica».

Come Bo, la pensa la maggior parte dei consulenti. «Sono solo una decina le domande di trasformazione in sim in questa fase» spiega Bo «mentre sono almeno 300 i consulenti pronti a entrare nell'albo». Il testo che lo regola, elaborato dal ministero dell'Economia insieme con la Consob, è all'esame del Consiglio di Stato. In attesa, Bo si è posto l'obiettivo di arrivare a 20 milioni di portafoglio gestito entro fine 2008. ①