

Ora AdviseOnly si focalizzerà sull'investor social network

Consulenza online? L'Italia non è pronta

di Diana Bin

Il mercato italiano non è pronto per la consulenza finanziaria indipendente, né tantomeno per un servizio fruibile totalmente via web. Ne è convinta Serena Torielli, a.d. di Advise Only sim, società di advisory online creata nel 2011 da Claudio Costamagna e messa in liquidazione qualche settimana fa a causa di risultati economici poco soddisfacenti (il 2012 si è chiuso con un rosso di 527.780 euro). "La struttura organizzativa richiesta a una sim di pura consulenza è piuttosto onerosa e i costi di gestione sono elevati rispetto ai ricavi oggi conseguibili. Inoltre il quadro normativo, che esenta dall'aver una sim chi esercitava già la consulenza finanziaria prima del 2007, la mancanza di un albo dei consulenti indipendenti e le incertezze sui contenuti della Mifid 2, rendono il panorama quantomai confuso", ha spiegato Torielli a BLUERATING. E non è l'unica a pensarla così: è notizia di pochi giorni fa la cancellazione di Diaman, su richiesta della stessa società, dall'Albo delle sim. Essendo nata prima del 2007 però - nello specifico nel 2002 - la società fondata da Daniele Bernardi potrà continuare a esercitare la propria attività di consulenza, nella meno onerosa forma di una srl. A differenza di Advise only sim che invece ha deciso, almeno per ora, di abbandonare il settore dell'advisory a pagamento. In questa intervista Torielli spiega i motivi della decisione e i progetti di AdviseOnly e della sua controllante VirtualB.

Di recente spiegava che in Italia la consulenza è vincolata dalla burocrazia. Come rendere il modello sostenibile?

L'assoggettamento della consulenza finanziaria alla normativa anticircolo, che prevede il riconoscimento del cliente, fa sì che un servizio di consulenza offerto al 100% online come quello di Advise Only sim, senza detenzione di risparmi, possa essere fornito solo a fronte dell'invio di documenti scansionati e del pagamento iniziale con bonifico bancario da un intermediario che abbia effettuato il riconoscimento del cliente. Questa procedura è davvero poco compatibile con le caratteristi-

che di immediatezza richieste a un servizio online.

Quindi il fatto che in AdviseOnly la consulenza fosse solo online ha influito sul mancato decollo del progetto...

Il mercato italiano non è pronto a un percorso di consulenza finanziaria totalmente online per fattori culturali, ma anche per il ritardo dell'Italia nell'adottare servizi come l'internet banking rispetto ad altri Paesi, e per un fattore demografico. Un esempio? Per la fascia dai 45 ai 55 anni di età, in Italia solo il 57% delle persone usa internet (dati Istat) contro l'89% del Regno Unito, mentre tra i 55 e i 64 anni la percentuale scende al 38% contro il 57%. Se si stima che la fascia più interessata all'investimento e con maggiori disponibilità finanziarie è tra i 45 e i 65 anni, esiste un chiaro problema di alfabetizzazione digitale.

Quale futuro vede per la consulenza in Italia?

Non sono molto ottimista. Il problema è che la stragrande maggioranza dei risparmiatori non sa cos'è la consulenza finanziaria e va da sé che è difficile vendere un prodotto

AdviseOnly.com è un social network dove professionisti e risparmiatori possono interagire in un contesto di trasparenza. Inoltre il portale permette ad aziende e professionisti di promuovere i loro prodotti e in certi casi venderli. Stiamo lavorando per realizzare Application program interface pubbliche, nell'ottica di una finanza sempre più "open source".

Serena Torielli, a.d. AdviseOnly

non conosciuto. Banche e reti di promotori, che di fatto controllano la distribuzione di prodotti finanziari "al dettaglio", non hanno certo sostenuto lo sviluppo di una cultura della consulenza finanziaria che riconosca il valore e l'autonomia di tale servizio rispetto a quello del puro collocamento.

Quali sono ora i progetti di AdviseOnly?

Vediamo grandi potenzialità nello sviluppo della finanza personale online. Esiste ampio spazio per l'educazione e l'informazione finanziaria indipendente, basti pensare che gran parte delle persone è in grado di acquistare un'auto ma non di investire i propri risparmi, mentre la crescente complessità dei mercati sta rendendo necessaria la padronanza di nozioni di investimento almeno basilari. I numeri del nostro blog, con 150.000 visualizzazioni mensili, parlano chiaro.

Se nascesse un Albo dei consulenti indipendenti, vi ributtereste nel settore?

Francamente dubito che la creazione dell'albo o qualche misura regolamentare siano sufficienti per cambiare il contesto. Serve una volontà di tutti gli operatori e una seria campagna informativa per dare un vero futuro alla consulenza finanziaria che oggi è un servizio marginale a disposizione dei soli risparmiatori di fascia alta. Noi abbiamo la tecnologia e gli strumenti per fornire consulenza: valuteremo il rientro nel settore quando il contesto sarà più propizio o se troveremo un partner credibile per rilanciare questo servizio magari con modalità un po' diverse.

FORMAZIONE

di Gaetano Megale*



Utenti e advisor, un rapporto speciale

I benefici che le famiglie possono ottenere da una relazione professionale con un consulente sono ben documentati da una serie qualificata di ricerche internazionali. Ad esempio è stato ampiamente dimostrato che l'utente che si avvale del supporto e dell'accompagnamento di un professionista: 1) riesce ad assicurarsi un tasso maggiore di successo nel conseguire i propri obiettivi; 2) può incrementare nel tempo la propria ricchezza in maniera significativa; 3) è più fiducioso, più sicuro, ha migliori prospettive future, maggiore autostima e felicità ed è più soddisfatto della propria condizione finanziaria, rispetto a coloro che non utilizzano consulenti. In questa prospettiva il consulente può essere un'importante risorsa sociale visto che il benessere dell'individuo e della sua famiglia coincide con quello della collettività. Così il valore sociale del consulente può essere cruciale nei nuovi modelli di welfare pubblici. Da tutto ciò discende che la relazione professionale tra un utente ed un operatore consulente sia davvero proficua e promettente. Ma è davvero così? No, non necessariamente. Questi benefici attesi si possono ottenere solo se vi sono almeno tre precise condizioni relative all'operatore, ossia che: 1) il ruolo professionale coincida con quello di un pianificatore personale; 2) abbia la padronanza di specifiche competenze e tecnologie; 3) pratici un'etica professionale che antepone gli interessi dell'utente a quelli propri. Questi elementi sono i criteri fondamentali per identificare l'operatore professionale con il quale l'utente può costruire una relazione professionale basata sulla fiducia e sul rapporto di lungo termine. Ma come riconoscerlo? Le norme tecniche di qualità internazionali e nazionali relative al pianificatore finanziario economico patrimoniale personale permettono di definire una check list di 142 comportamenti, facilmente osservabili dall'utente, che gli possono consentire di identificare l'operatore con il quale stabilire una relazione professionale di lungo termine, ricca di soddisfazione ed opportunità.

*presidente di Progetica



Serena Torielli

@diana_bin86