

Ambrosetti AM sim sta valutando opportunità di aggregazione

# Si crescerà anche con nuovi partner

A cura di Diana Bin

Ambrosetti sim punta il dito contro la confusione tra la figura del promotore finanziario e quella del consulente indipendente e auspica la definizione di linee guida per il settore entro fine 2015. Quanto all'attività societaria, la sim non esclude la possibilità di crescita per linee esterne tramite i diversi progetti di partnership già in pista. Di questo e altro ha parlato con BLUE-RATING Riccardo Ambrosetti (nella foto), presidente della società che offre servizi di consulenza a investitori istituzionali (banche, sim, sgr, fondazioni e fondi pensione, n.d.r.) e - in certi casi - a patrimoni personali riferibili a investitori esperti.

**Il presidente: apriremo nuove sedi se le ipotesi di partnership troveranno compimento**

**Novità in serbo per i prossimi mesi?** Siamo coinvolti in diversi progetti di partnership, alcuni dei quali potrebbero sfociare anche in mutamenti sostanziali della composizione societaria. Quindi potremmo essere per la prima volta coinvolti in modalità di crescita per vie esterne. Il mercato della consulenza e della gestione del risparmio vive una fase di grande concentrazione, che in molti casi spinge piccole realtà a cercare di riunire le forze per affrontare in maniera più strutturata le nuove sfide. Dunque le opportunità di integrazione sono molte. Ambrosetti AM sim è attenta a valutare opportunità di aggregazione che possano rappresentare un fattore di accelerazione della crescita.

**Sono in programma nuove aperture?** Oggi la sede è unicamente quella di Como. Potremo procedere all'apertura

di nuove sedi laddove le ipotesi di partnership in valutazione troveranno compimento. Per motivi di riservatezza non posso ora indicare dove potrebbero essere situate.

**Risorse e reclutamenti?**

Abbiamo tre persone prevalentemente dedicate alle relazioni verso l'esterno, ma l'attività front verso i clienti è diffusa un po' su tutte le figure presenti in azienda, che ad oggi sono in tutto 12. La nostra organizzazione sfrutta molto il mondo dei big data e l'ambito information technology e questo favorisce l'esplosione della produttività delle singole persone in termini qualitativi e quantitativi. Il team attuale è strutturato per svolgere attività aggiuntive rispetto a quelle oggi correnti: ciò nonostante, prevediamo di incrementarlo di alcune unità.

**Cosa pensa dell'Albo che ancora non c'è?**

Il ritardo nella realizzazione della piena regolamentazione della consulenza in tema di valori mobiliari nasconde male il conflitto d'interessi tra parti in causa. Le associazioni che rappresentano case prodotte, collocatori, promotori finanziari, intermediari autorizzati e consulenti non regolamentati non hanno trovato ancora un set up adeguato, favorevole alla nascita di una normativa robusta. È dalla nostra nascita, nel 2003, che viviamo in un mercato poco

**in cifre**  
450 milioni di euro Sono gli asset under advisory a fine 2014  
12 anni La presenza finora sul mercato come società di consulenza all'investimento  
12 professionisti Il team di persone specializzate nel mettere a punto le soluzioni d'investimento

definito, nel quale i modelli proposti sono molteplici e, talvolta, non adeguati a un sano approccio con gli investitori. È augurabile che entro l'anno si arrivi a un compromesso che quantomeno dia delle linee guida sulle quali orientarsi. Crediamo che il passo indietro del legislatore europeo - passato da una prima versione Mifid centrata sulla tutela del risparmiatore a una nuova versione che per molti commentatori si è spostata più verso la tutela della "riserva di caccia" delle grandi case prodotte - porti a una confusione sostanziale tra consulente indipendente e consulente generico, che continuerà ad avere revenues dalle case prodotte mantenendo un alto profilo di potenziale conflitto di interessi.

**Cosa pensa della possibilità di quotare i fondi in Borsa?** Potrebbe rivelarsi una killer application, scardinando il modello di collocamento diretto oggi prevalente. Per chi come noi è molto competitivo a livello internazionale nei contenuti è auspicabile il pieno successo, che favorirebbe la ricerca di consulenza di qualità anche su questi strumenti.

@DianaBin2



## FORMAZIONE

di Gaetano Megale\*



### Perché la Mifid 2 potrebbe fallire

**L**a Mifid 2 nasce per l'insufficiente applicazione della precedente normativa che ha generato risultati insoddisfacenti e l'inasprimento normativo incrementerà di sicuro i costi della industria. Per questi motivi c'è da chiedersi se la Mifid 2 possa essere maggiormente efficace oppure lasciare la situazione invariata, se non, perfino, peggiorarla.

Nel campo finanziario è provato che un approccio "compliance rule based" non solo è inutilmente costoso ma è anche controproducente in quanto genera, per reazione, comportamenti di boicottaggio o di elusione della normativa (Anechiarico e Jacobs). Inoltre, una compliance prescrittiva rischia di "anestetizzare" la consapevolezza aziendale del rispetto della norma e innescare comportamenti per aggirarla non appena se ne presenti l'occasione o per evitare l'assunzione di responsabilità (Hinna, Zamagni e altri). Diversi studi (Barth, Capro, Levine e altri) hanno dimostrato che nei Paesi con maggiori restrizioni normative il sistema bancario-finanziario è più fragile e le performance sono peggiori. Altri studi (Anghion, Carlin, Pinotti e altri) provano che un elevato grado di regolamentazione può causare più bassi livelli di fiducia degli investitori verso gli intermediari e verso il sistema di tutela. Così, in conclusione, l'attuazione della Mifid 2 potrebbe non raggiungere gli obiettivi che si pone.

Ciò è un rischio reale se non si cambia la modalità di attuazione della normativa da parte del sistema e se non si modifica l'attuale contesto culturale, in particolare in relazione al tema della "compliance".

La sfida è trovare il giusto equilibrio tra regole e responsabilità etica degli intermediari e degli operatori, accompagnando l'attuazione normativa con un "values-based ethical approach" che è significativamente più efficace dell'approccio "rule-based" per ridurre i comportamenti non etici o illegali.

\*presidente di Progetica