

RISPARMIO CONTESO

L'attacco dei consulenti

Riconosciuti dalla Mifid e rilanciati dalla crisi del gestito, i financial planner italiani si preparano a dare battaglia a sportelli e promotori. Nel 2008 sono già tre le società pronte a diventare sim

DAVIDE CORDA

I consulenti finanziari sono pronti a «invadere» il mercato. La crisi del risparmio gestito ha messo in discussione l'efficacia dei tradizionali canali distributivi e spinto i protagonisti della consulenza finanziaria indipendente a lanciare il guanto di sfida. Conquistare quote di mercato non sarà facile, la sfida è fra Davide e Golia, ma intanto sta per nascere l'albo della categoria, previsto per il prossimo giugno. Dal primo gennaio a oggi sono già tre le società che hanno chiesto alla Consob l'autorizzazione

a operare come sim, come imposto dalla Mifid. E se si considera che dal 30 ottobre 2007 (un giorno prima dell'entrata in vigore della direttiva europea) sono state autorizzate tre nuove sim (E-Mid, Uln, Leonardo, ndr), è evidente che il mondo della consulenza finanziaria non ha intenzione di perdere tempo.

Tra le future sim figurano Abs Consulting, Finlabo e Consultique. Quest'ultima opera in Italia da circa otto anni ed è presieduta da Cesare Armellini, che in merito al futuro della professione

non ha dubbi: «Quando i punti di riferimento tradizionali perdono credibilità, lasciano spazio a figure nuove che operano senza i conflitti di interesse tipici del processo di vendita. E allo stesso tempo anche l'investitore, quando si rende conto della poca trasparenza e inefficienza di ciò che gli viene proposto dal sistema, tende a cercare soggetti che possano realmente assisterlo nelle sue scelte».

Che la crisi del risparmio gestito possa trasformarsi in un'opportunità per i financial planner ne è convinto anche Davide Squarzonì, direttore generale di Prometela Advi-

L'evoluzione della consulenza dopo la «cura Mifid»

Elaborazione Borsa&Finanza



I punti chiave della consulenza indipendente (fee-only)

Elaborazione Borsa&Finanza su documenti Nafop

Chi è il consulente finanziario

Da giugno 2008 potranno svolgere l'attività di consulente finanziario solo i soggetti iscritti all'albo di categoria

Rapporto con il cliente

Deve essere bilaterale e personalizzato, fondato sulla conoscenza degli obiettivi d'investimento e della situazione finanziaria del cliente

Conflitti di interesse

I consulenti fee only assumono una posizione di indipendenza rispetto agli investimenti consigliati

Limiti all'offerta di consulenza

Non possono, né devono, esserci limiti in capo al consulente circa gli investimenti da consigliare

Remunerazione

L'unica remunerazione del fee only è quella pagata direttamente dal cliente nel cui interesse il servizio è prestato



CESARE ARMELLINI
Consulente

segue da pagina 27

sor Sim. «I consulenti possono ritagliarsi un importante spazio su un mercato che va sempre più specializzandosi tra produzione e distribuzione di servizi e prodotti finanziari, bancari e assicurativi - chiarisce Squarzonzi - Il loro ruolo sarà supportare gli investitori nella finalizzazione del loro risparmio, con l'individuazione di una strategia di investimento e nella selezione dei prodotti più indicati a realizzarla».

IL SOGNO AMERICANO. Su come «ricostruire la fiducia» tra i risparmiatori, gli Usa sono un esempio da seguire. Infatti su questo mercato oltre l'80% delle sottoscrizioni dei fondi comuni avviene tramite «operatori-consulenti». Inoltre, circa la metà degli investitori statunitensi, secondo il Cfp Board of Standards, considera i consulenti *fee only* (retribuiti solo a parcella) gli interlocutori ideali per i propri investimenti. «Gli Usa sono la prova che i vari canali distributivi devono svolgere il proprio ruolo con serietà e trasparenza, senza cercare di darsi un'immagine diversa dalla realtà - chiarisce il presidente di Consultique. La banca è uno strumento operativo necessario che il risparmiatore deve impa-

L'attacco dei consulenti

Cosa offrono i consulenti Usa ai loro clienti

Fonte: Investment Company Institute

SERVIZI DI INVESTIMENTO	
Gestione ordinaria del portafoglio e consulenza sugli investimenti	85%
Monitoraggio dell'asset allocation del piano pensionistico	61%
SERVIZI DI PIANIFICAZIONE	
Discussione periodica degli obiettivi finanziari	83%
Pianificazione di obiettivi specifici	75%
Pianificazione finanziaria completa	75%
Gestione piano pensionistico	60%
Accesso a specialisti	51%
NUMERO DI SERVIZI RICEVUTI	
più di 5	63%
3 o 4	23%
1 o 2	14%

rare a utilizzare, senza subire passivamente le indicazioni; il promotore finanziario è un agente di vendita dal quale eventualmente comprare ciò che si vuole, ma in maniera consapevole. Il consulente indipendente può aiutare a utilizzare al meglio i canali esistenti, abbassando i costi connessi: l'investitore continuerà a utilizzare la sua banca, ma avrà al suo fianco un sogget-

to che lo aiuterà a rinegoziare e ottimizzare tutte le condizioni». Ma, nonostante tutto, i promotori finanziari non si considerano minacciati dai consulenti indipendenti. «Non credo che assisteremo a un'erosione di quote di mercato per quanto riguarda le reti - spiega Marco Tofanelli, segretario generale di Assoreti - Ogni nuova forma di concorrenza è positiva per

il mercato, ma le reti sono una "macchina perfetta", che può contare su un solido rapporto di fiducia con la clientela. È un'industria con oltre 270 miliardi di patrimonio gestito per oltre 4 milioni di clienti. Del resto, non siamo di fronte a una crisi del risparmio gestito, ma a una crisi di alcuni canali di vendita che non hanno saputo rispondere alle esigenze dei clienti». E tra questi canali non ci sono le reti di promozione finanziaria. La sfida lanciata dai consulenti ai promotori (e non solo) non ha un esito scontato. «La crisi del risparmio gestito sta evidenziando la marcata differenza tra strategie commerciali basate sulla vendita di prodotti, che assecondano i "bisogni tattici" dei risparmiatori e strategie commerciali basate sul servizio. Per questo la crisi potrà essere un'opportunità - sottolinea Gaetano Megale, presidente di Progetica - E ciò varrà per tutti coloro, promotori finanziari o consulenti, che sapranno proporre il proprio valore consulenziale. Il canale bancario, in gran parte, sembra che abbia fatto la propria scelta di posizionamento strategico. Per il canale dei promotori finanziari, invece, la crisi potrebbe essere davvero salutare. È una grande occasione per affermare in termini distintivi il proprio ruolo».