

CONSULENTI FINANZIARI UN PROGRAMMA COMUNE PER LE SOCIETÀ DI ADVISORY

Sim di consulenza pronte a conquistare il mercato

I protagonisti dell'advisory finanziaria a pagamento si riuniscono e siglano un'alleanza. Obiettivi? Dialogo con le Authority per ottenere regole uguali per tutti. Ma anche...

■ MARCO MUFFATO

Questa sarà probabilmente una data da ricordare nella faticosa affermazione della advisory finanziaria a pagamento in Italia. Il 18 luglio 2009, le sim di consulenza si sono presentate ufficialmente al mercato a San Martino Buon Albergo (Verona). Diciassette realtà societarie, nate sotto l'impulso dell'applicazione della direttiva Mifid, che hanno deciso di allearsi e lanciare un programma comune attraverso un veicolo *ad hoc*, il Tavolo di lavoro delle sim di consulenza. I loro nomi? Abs Consulting, Advin Partners, Ambrosetti Asset Management, Be Cube, Diaman, Financial Innovations, Finlabo, Galileo Finance, Global Wealth Advisory, Investitori Associati, Jc Associati, J. Lamarck, Mfo Multi Family Office, Private Consulting, Prometeia Advisor, Tosetti Value, 81 Sim Family Office. Brand inediti, che forse a molti

operatori diranno poco: eppure il mondo delle sim di consulenza, che si è riunito intorno al Tavolo, rappresenta già oggi una realtà dimensionale di tutto rispetto.

NUMERI DI RIGUARDO Come testimoniano gli asset totali sotto consulenza delle 17 società aderenti al Tavolo e pari a 34,8 miliardi di euro (anche se per oltre due terzi fanno riferimento a una sola realtà: Prometeia Advisor). Il numero totale dei clienti è di 593, di cui 143 istituzionali e 450 privati. Gli asset dei clienti retail è circa 2 miliardi ripartiti tra appena 450 clienti. Ma si tratta di clienti privati dal grande patrimonio personale, la cui media di

patrimonio monitorato è, infatti, di 4,4 milioni.

Questi dati rappresentano una prima chiara linea di demarcazione con gli altri nuovi attori che si spartiranno la grande torta della consulenza finanziaria nel nostro Paese: il raggio d'azione delle sim di consulenza appare essere quello dell'advisory finanziaria verso clienti istituzionali (fondazioni, casse previdenziali, fondi pensione, in primis) e *family office*. Mentre per quell'insieme di realtà professionali contemplate nell'articolo 18 bis e ter del Testo unico della finanza, i consulenti finanziari persone fisiche (i *fee only planner*, i consulenti indipendenti remunerati esclusivamente dal cliente mediante parcella) e le persone giuridiche (spa e srl di consulenza), l'orizzonte di mercato sembra essere orientato all'assistenza agli in-

vestimenti della clientela privata dal segmento affluent e top affluent e al bacino degli imprenditori e delle imprese.

LE RAGIONI DEL TAVOLO Proprio le caratteristiche distintive delle sim di consulenza rispetto agli altri operatori concorrenti nell'*advisory* a parcella (business che interessa anche le banche tradizionali e le reti di promozione finanziaria) ha convinto i diretti interessati a fare fronte comune. «L'adesione al Tavolo delle sim», spiega, infatti, **Duilio Borettini**, partner e socio fondatore di Be Cube, «nasce come esigenza comune di tutti gli appartenenti a condividere esperienze e visioni in merito a un'attività, quella di consulenza finanziaria indipendente intrapresa come sim, che fino a qualche tempo fa in pochi avevano ipotizzato. Tra i partecipanti sono presenti alcuni dei maggiori esponenti di questo mondo. Insieme abbiamo individuato una serie di possibili sviluppi per il

settore che tenderanno a caratterizzare l'operatività delle sim in modo da renderla più lineare e completa».

E di punti in comune le sim di consulenza ne hanno parecchi. In primo luogo, come si legge nel protocollo d'intesa del Tavolo, le società «sottolineano l'importanza di mantenere un'ideale e adeguata struttura dei controlli sull'attività di consulenza da parte delle autorità, a salvaguardia degli interessi dei clienti e a tutela dell'immagine del settore»; auspicano «che i regolamenti attuativi della Consob, in sede di eventuale e definitiva approvazione dell'emendamento (il riferimento è all'articolo 18 ter del Testo unico della finanza che autorizza anche le spa e le srl a svolgere l'attività di consulenza, ndr), definiscano chiaramente un contesto normativo e regolamentare omogeneo, coerente e unico per tutti i soggetti che operano nel settore della consulenza, prescindendo dalla figura giuridica prescelta». Le sim si alleano, si legge ancora

CONDIVISIONE «L'adesione al Tavolo delle sim», spiega **Duilio Borettini**, (sotto) partner e socio fondatore di Be Cube, «nasce come esigenza comune di tutti gli appartenenti a condividere esperienze e visioni». Sotto, a sinistra, **Marco Toledo**, amministratore di Tosetti Value sim. **Borettini** e **Toledo** sono entrambi vicepresidenti del Tavolo.

AL TIMONE I MEMBRI DEL CONSIGLIO DIRETTIVO

Chi presiede il Tavolo

I partecipanti al Tavolo hanno eletto i propri rappresentanti, assegnando la presidenza a Zeno D'Acquarone e la vicepresidenza a Duilio Borettini e Marco Toledo. In consiglio anche Rosario Rizzo e Massimo Scolari.



IN CONSIGLIO
A destra **Rosario Rizzo**, presidente e amministratore delegato di Galileo Finance sim, nominato consigliere del Tavolo di lavoro delle sim di consulenza.



SISTEMA DI REGOLE

«Il nostro primo obiettivo è che venga attuato un sistema di regole definite per tutti gli operatori della consulenza, a tutela del mercato e della professione», spiega **Zeno D'Acquarone**, presidente del consiglio direttivo.

COLLABORAZIONE

«Il Tavolo di lavoro», sottolinea **Massimo Scolari** (a sinistra), componente del direttivo, «è un'iniziativa che consente la conoscenza reciproca e la collaborazione tra le società aderenti. La nostra attività di confronto ha già prodotto risultati positivi e una discreta attenzione da parte di tutti gli operatori e i media».



nel documento, anche per «avviare un confronto con le autorità di Vigilanza, al fine di razionalizzare e codificare il sistema degli obblighi di carattere amministrativo, tenendo conto che essi si rivolgono a società di consulenza che non detengono, neppure temporaneamente, la liquidità dei clienti; nella convinzione che una proporzionalità degli oneri che gravano sulle società di consulenza consente a queste una maggior efficienza nell'esercizio dell'attività» e per impegnarsi su temi essenziali come «il ruolo economico, sociale ed etico dell'attività di consulenza finanziaria e la comunicazione del valore che esprime, la formazione di professionalità adeguate, il supporto alle istituzioni per interventi normativi efficaci ed efficienti, il consolidamento del sistema italiano nel panorama internazionale».

Con questi presupposti il Tavolo delle sim di consulenza, sottolinea il protocollo d'intesa, «si costituisce come luogo di studio e discussione per affrontare in modo sistematico i temi più rilevanti della consulenza finanziaria indipendente che saranno determinati in esito al confronto democratico tra i diversi partecipanti ed elaborare proposte e/o soluzioni condivise per supportare iniziative di confronto con le Autorità competenti, nonché attività di formazione, informazione e comunicazione, anche coordinate con istituzioni, sia pubbliche che private».

Da un punto di vista di organizzazione interna, quali servizi conta di offrire il Tavolo alle sim aderenti? «Il Tavolo di lavoro», sottolinea Massimo Scolari, componente del direttivo del Tavolo, «è un'iniziativa che consente la conoscenza reciproca e la collaborazione tra le società aderenti. La nostra attività di confronto ha già prodotto risultati positivi e una discreta attenzione da parte di tutti gli operatori e i media. Tuttavia siamo solo all'inizio e ritengo che molto di più si potrà fare per agevo-

lare l'attività di consulenza a favore delle società e dei clienti».

LE CARICHE Definite le cariche associative: **Zeno D'Acquarone** presidente. Per le sim di consulenza, in attesa dell'avvio dell'albo dei consulenti finanziari (che nel frattempo ha subito il quarto rinvio: il nuovo termine per la sua entrata in funzione è il 31 dicembre) e dei regolamenti di Consob e Banca d'Italia, l'obiettivo è stabilire un immediato dialogo con le authority per farsi conoscere e incidere positivamente nei cambiamenti in atto.

Così le sim di consulenza hanno eletto nel mese di luglio i propri rappresentanti, assegnando a D'Acquarone, presidente di Advin Partners sim, il ruolo più delicato. E nominando un consiglio direttivo composto oltre che dal presidente, dai vicepresidenti Boretini di Be Cube Sim e **Marco Toledo**, amministratore di Tosetti Value sim; dai consiglieri **Rosario Rizzo**, presidente e amministratore delegato di Galileo Finance sim, e lo stesso Scolari, già membro della commissione mercato finanziario dell'Aipb e che ha avuto un ruolo determinante per la nascita del Tavolo, assumendone il ruolo di coordinatore.

DIALOGO CON LE AUTHORITY E l'obiettivo del dialogo immediato con le autorità di controllo è stato subito centrato. A meno di un mese

dalla sottoscrizione del protocollo d'intesa il Tavolo di lavoro delle sim di consulenza, infatti, ha debuttato in sede istituzionale. «Lo scorso 2 luglio», spiega Scolari, «una rappresentanza del Tavolo di lavoro (composta dall'intero consiglio direttivo, ndr) ha avuto un incontro molto positivo con i responsabili della divisione intermediari di Consob (**Giuseppe D'Agostino** e **Luigi Spada**, ndr). Abbiamo avuto l'opportunità di presentare la nostra iniziativa e di suggerire alcuni miglioramenti che, a nostro avviso, andrebbero a vantaggio degli operatori del settore. E il dialogo con Consob, caratterizzato da franchezza e spirito di collaborazione, procederà nel prossimo futuro con nuove occasioni di incontro». Parere condiviso da Boretini. «L'esordio ufficiale del Tavolo delle sim di consulenza in sede istituzionale è stato foriero di spunti operativi sostanziali», sostiene il vicepresidente. «Abbiamo tutti capito la necessità di dare finalmente corpo a una figura professionale di non facile interpretazione come il consulente finanziario. Ancora non è possibile sapere a quali oneri e a quali controlli saranno assoggettati spa e srl e come si differenzieranno dalle sim. In questo momento, anzi, si è valutato, tra i componenti del Tavolo, come gli oneri in termini di segnalazione e controllo siano addirittura eccessivi per le sim di consulenza. Esistono sul tavolo al-



cuni aspetti che possono rendere il servizio offerto dalle sim di consulenza ancora più completo e sicuro per il cliente, come la raccolta ordini. Aspetto che ha colto l'interesse della maggior parte degli operatori del settore».

IL PROGRAMMA Tutti i temi e i problemi a cuore delle sim di consulenza sono stati esposti agli esponenti Consob nell'incontro dello scorso 2 luglio. «Il nostro primo obiettivo è che venga attuato un sistema di regole definite per tutti gli operatori della consulenza, a tutela del mercato e della professione», esordisce D'Acquarone. Il riferimento è ai nuovi soggetti previsti dall'articolo 18 ter del Testo unico della finanza: srl e sim di consulenza, «che chiediamo vengano vigilate con un sistema di controlli analogo al nostro».

Il secondo obiettivo è quello della semplificazione degli oneri amministrativi. «Chiederemo alle authority di ridurre il peso degli adempimenti, graduandoli nella frequenza e nel numero, in funzione delle nostre caratteristiche. Penso, in particolare, alle segnalazioni delle esposizioni rilevanti necessarie per chi

maneggia denaro della clientela. Che non è il nostro caso», evidenzia D'Acquarone. «Il nostro rischio è solo reputazionale, una raccomandazione sbagliata che può determinare insoddisfazione fino all'abbandono da parte del cliente. Non c'è rischio specifico, invece, visto che non deteniamo soldi della clientela e non collochiamo prodotti».

Terreno di battaglia delicatissimo sul quale il Tavolo delle sim di consulenza si impegnerà al massimo, è quello della riserva di attività per l'*advisory* della clientela istituzionale, cioè per fondazioni, casse previdenziali, fondi pensione, compagnie di assicurazione. Battaglia che sta molto a cuore, per esempio, al player numero uno del comparto, Prometeia Advisor sim. «Ci sono casi di investitori istituzionali, con importanti patrimoni anche collettivi, che affidano il delicato incarico di advisor a società non regolamentate sottovalutando, a nostro avviso, l'importanza dei processi di consulenza e della relativa attività di controllo», osserva, preoccupato, D'Acquarone. «Ci auguriamo che le authority, nell'ambito dell'attività di indirizzo e di controllo sugli intermediari, possano

favorire un rafforzamento dei presidi di qualità nella selezione degli *advisor*».

Quarto obiettivo, che ha buone chance di essere conseguito, è «di ottenere, come estensione del servizio principale di consulenza, l'autorizzazione al servizio di ricezione e trasmissione degli ordini senza dover necessariamente essere assoggettati agli obblighi di patrimonializzazione più elevati (più che triplicati: dai 120 mila euro attuali a 380 mila, ndr). Affidare alle sim di consulenza la possibilità di trasmettere l'ordine rafforza, infatti, l'efficacia della raccomandazione impartita al cliente, il quale potrebbe trovare resistenze nel rapporto con l'intermediario».

RAPPORTI CON I CONSULENTI FINANZIARI Un capitolo a parte lo

merita il tema dei rapporti tra sim di consulenza e i consulenti finanziari, persone fisiche in particolare. Alla luce del regolamento sui requisiti di professionalità, onorabilità, indipendenza e patrimoniali per l'iscrizione adottato dal ministro dell'Economia e delle Finanze con decreto del 24 dicembre 2008 (è l'articolo 5 comma 1 a prevederlo) ai consulenti finanziari è vietato qualunque rapporto di natura patrimoniale o professionale con gli intermediari e quindi anche con le sim di consulenza. «È un divieto che andrebbe attenuato almeno per quanto riguarda le sim di consulenza che non offrono a terzi prodotti finanziari», sottolinea D'Acquarone. «Auspichiamo che tra i diversi soggetti specializzati in diverse aree o rami di attività possano sorger-



INCONTRO IN CONSOB Lo scorso 2 luglio, il consiglio direttivo del Tavolo di lavoro ha avuto un incontro con Giuseppe D'Agostino (sopra) e Luigi Spada, responsabili della divisione intermediari di Consob, dove è stata presentata l'iniziativa con alcuni miglioramenti a vantaggio degli operatori del settore.



PRESENTAZIONE UFFICIALE
Il 18 luglio 2009, le sim di consulenza si sono presentate ufficialmente al mercato a San Martino Buon Albergo (Verona). Diciassette realtà societarie, nate sotto l'impulso dell'applicazione della direttiva Mifid, che hanno deciso di allearsi e lanciare un programma comune attraverso un veicolo ad hoc, il Tavolo di lavoro delle sim di consulenza.

REGOLAMENTI
Per le sim di consulenza, in attesa dell'avvio dell'albo dei consulenti finanziari (che nel frattempo ha subito il quarto rinvio: il nuovo termine per la sua entrata in funzione è il 31 dicembre) e dei regolamenti di Consob e Banca d'Italia (a fianco), l'obiettivo è stabilire un immediato dialogo con le Authority.



re occasioni di collaborazione. Che non minerebbe il requisito di indipendenza dei consulenti finanziari». E a proposito di rapporti con i *fee only planner*, va registrata la proposta inedita di Borettini, in merito al futuro albo dei consulenti finanziari ancora al palo (a giugno è arrivato il quarto rinvio per l'avvio dell'Albo al 31 dicembre 2009). Una proposta di gestione alternativa alla vigilanza. Che dovrebbe essere di competenza dell'Organismo per la gestione dell'albo dei consulenti non ancora nominato. «La mia proposta nell'incontro con la Consob», aggiunge

Borettini, «è che il controllo venga effettuato direttamente sulle sim di consulenza, le quali a loro volta agiranno da controllori nei confronti di quei consulenti, che per servizi *non-core* si appoggiano alla sim di consulenza. Ritengo che così si alleggerirebbero i costi dei controlli per l'intero sistema».

FUORI SEDE Ultimo obiettivo da conseguire è sul terreno, penalizzante, dell'offerta fuori sede. Che costringerebbe le sim di consulenza a utilizzare promotori per poterla effettuare. Allo stato, infatti,

le sim di consulenza sono costrette a offrire i servizi di *advisory*, la sottoscrizione dei contratti e l'effettiva erogazione del servizio con l'invio delle raccomandazioni e delle rendicontazioni ai clienti, solo ed esclusivamente presso la propria sede. «Per noi sarebbe molto utile», riflette D'Acquarone, «che ci fosse consentito di dialogare con la nostra clientela anche al di fuori della sede sociale».

Per portare avanti l'intera piattaforma programmatica, il Tavolo (che entro l'anno potrebbe diventare un'associazione a tutti gli effetti mantenendo l'attuale denominazione) ha in agenda nuovi incontri con le authority. «Abbiamo in programma», conclude Scolari, «un incontro con il servizio vigilanza della Banca d'Italia. Credo che rappresenterà un ulteriore momento di utile confronto con le authority destinato a migliorare alcuni aspetti dell'attività delle sim di consulenza». ■