

ADVISORING INDIPENDENTE NASCE L'ORGANISMO DI RAPPRESENTANZA

Ascossim lancia la sfida sull'advice

Le sim di consulenza realizzano la propria associazione di categoria. Che avrà il compito di promuovere la nuova attività e dialogare con Banca d'Italia, Consob, ministero dell'Economia.

■ MARCO MUFFATO

Le sim di consulenza hanno la loro associazione di categoria. Un passo obbligato per far valere le proprie ragioni nelle sedi istituzionali e per affermare il proprio ruolo in un mercato nascente, ma che si prospetta prodigo di opportunità. Il primo passo verso la creazione di un organismo di rappresentanza della categoria risale al 18 luglio 2009 quando 17 sim autorizzate al servizio di consulenza in materia di investimenti di consulenza (poi diventate 18), nate sotto l'impulso dell'applicazione della direttiva Mifid, si riunirono a San Martino Buon Albergo (Vr). Realtà societarie che decisero di costituire il Tavolo di lavoro delle sim di consulenza, in rappresentanza di una categoria dalle dimensioni ragguardevoli: 34,8 miliardi di euro di asset sotto advisory per conto di 143 clienti istituzionali e 450 privati di altissimo reddito. In appena quattro mesi si è deciso di accelerare il processo associativo.

CAMMINO GIÀ TRACCIATO

«Dopo tanti incontri per dare un riconoscimento formale agli intermediari che svolgono come mission la consulenza finanziaria abbiamo deciso di trasformarci in associazione. Era già stabilito, dovevamo capire solo meglio la nostra forza e compattezza», dice Zeno D'Acquarone, presidente di Ascossim.

NASCE L'ASSOCIAZIONE «Dopo tanti incontri per dare un riconoscimento formale a questi intermediari che svolgono come mission la consulenza finanziaria abbiamo deciso di trasformarci in associazione. Era già stabilito, dovevamo capire solo meglio la nostra forza e compattezza», esordisce Zeno D'Acquarone, già presidente del Tavolo. Il 3 dicembre, sempre a San Martino Buon Albergo, le 18 sim che avevano aderito al Tavolo, hanno votato e deciso all'unanimità per il cambiamento. In quella stessa occasione gli esponenti delle sim associate hanno deliberato all'unanimità di



nominare **Zeno D'Acquarone** (Advin partners sim) presidente dell'associazione; **Duilio Borettoni** (Be Cube sim) e **Marco Toledo** (Tosetti Value sim) vice presidenti e **Rosario Rizzo** (Galileo finance sim) consigliere. Inoltre **Massimo Scolari**, già coordinatore del Tavolo, è stato nominato segretario generale dell'associazione.

Lo scorso 28 gennaio a Milano (città che d'ora in poi sarà sede degli incontri), presso lo studio del notaio **Domenico De Stefano**, è stata così costituita l'Associazione delle sim di consulenza, con l'acronimo di Ascossim. L'iniziativa è stata sottoscritta da cinque sim autorizzate al servizio di consulenza in materia di investimenti e già facenti parte del Tavolo: Advin Partners sim di Verona, Be Cube sim di Parma, Diaman sim di Marcon (Ve), Galileo Finance sim di Roma e Tosetti Value sim di Torino. E in questi giorni è stata avviata la fase di raccolta delle





DAL TAVOLO...
 Il primo passo verso la creazione di un organismo di rappresentanza delle sim di consulenza è stato fatto il 18 luglio 2009 quando 17 società (poi diventate 18), nate sotto l'impulso dell'applicazione della direttiva Mifid, si erano riunite a San Martino Buon Albergo (Vr) per costituire il Tavolo di lavoro delle sim di consulenza, coordinato da Massimo Scolari, sotto, primo da sinistra.



richieste di associazione da parte delle altre 13 sim che di quel tavolo erano parte integrante: appare scontata l'adesione di tutte le realtà.

Entro il 30 giugno verrà convocata l'assemblea degli associati che emanerà le delibere relative alla composizione degli organi sociali, secondo quanto previsto dallo statuto associativo. Nel corso dell'assemblea, molto probabilmente, verranno confermati gli attuali vertici dell'associazione e si procederà alla nomina degli al-

tri componenti del consiglio. Una volta nominati gli organi associativi, l'attività di Ascosim entrerà nel vivo. «Intendiamo accreditarci immediatamente presso le istituzioni competenti, presentandoci nella nuova veste associativa a Banca d'Italia, Consob e ministero dell'Economia. E poi fare lo stesso con Confindustria e con le varie associazioni degli intermediari: Abi, Assogestioni, Assosim, Nafop e Assofinance, con le quali vogliamo avviare un dialogo a tutto campo», afferma D'Acquarone.

COSA DICE LO STATUTO La *magna charta* di Ascosim è già pronta. Lo statuto all'articolo tre dettaglia le finalità dell'Associazione che consistono nella «assunzione della rappresentanza degli interessi di coloro che prestano servizi di consulenza in materia di investimenti in Italia e all'estero di fronte ad amministrazioni, organi e agenzie pubbliche, associazioni d'imprenditori, organizzazioni, enti, soggetti pubblici e privati al fine di collaborare alla soluzione dei problemi del settore e alla tutela di coloro

ALL'ASSOCIAZIONE
 Lo scorso 3 dicembre, le 18 sim che avevano aderito al Tavolo di lavoro delle sim di consulenza hanno votato e deciso all'unanimità di fondare Ascosim, nominando presidente Zeno D'Acquarone, vicepresidenti Marco Toledo e Rosario Rizzo e Massimo Scolari, segretario generale.

LINEE OPERATIVE

La nuova associazione dovrà portare avanti quelle che erano già in buona parte le linee d'azione annunciate dal Tavolo di lavoro lo scorso anno. A lato, Rosario Rizzo, rappresentante di Galileo finance sim e consigliere di Ascosim.



che vi operano» (articolo 3 lettera A). Ma Ascosim si dovrà impegnare anche nello svolgimento e nella «divulgazione di attività di ricerca e assistenza nel settore relativo alla prestazione dei servizi di consulenza in materia di investimenti e a tutti gli aspetti normativi e operativi connessi alla suddetta prestazione, nelle forme ritenute a tal fine più idonee e così anche attraverso l'organizzazione di convegni e altre manifestazioni, la promozione di corsi e seminari di formazione, la pubblicazione di studi e materiali, l'organizzazione di gruppi di lavoro, la prestazione di attività di consulenza» (articolo 3 lettera B). Ascosim darà una prima immediata applicazione a queste finalità organizzando questo mese a Milano un seminario per gli associati sul tema dell'antiriciclaggio. Terza e ultima finalità è «la redazione di un codice etico di comportamento delle sim di consulenza» (articolo 3 lettera c, ndr).

TRE TIPOLOGIE DI ASSOCIA-

TI «L'associazione prevede che possono diventare soci ordinari gli intermediari che svolgano il solo

servizio di consulenza finanziaria eventualmente abbinato al servizio di ricezione e trasmissione ordini», spiega D'Acquarone. Perché prevedere la partecipazione di chi svolge anche la raccolta ordini mentre si è deciso di escludere chi fa anche gestione? «Riteniamo che la ricezione e trasmissione ordini non pregiudichi la natura indipendente della consulenza fornita, mentre la gestione può invece condizionare questa natura. Siamo un'associazione con una identità ben definita, con la consulenza come core business».

Ma anche senza essere sim di consulenza è possibile associarsi ad Ascosim, seppure senza il diritto di voto che compete ai soli soci ordinari. È il caso dei soci aderenti, le cui caratteristiche sono dettagliate all'articolo 5 comma 3 dello statuto. In questa tipologia di associati possono rientrare persone fisiche o giuridiche, italiane o estere, che prestano servizi oppure svolgono attività in favore delle

sim di consulenza quali per esempio: a soggetti abilitati a prestare servizi e/o esercitare attività di consulenza in materia di investimenti in abbinamento ad altri servizi finanziari che ne rappresentino l'attività prevalente (le banche, per esempio, hanno queste caratteristiche); gli studi legali, commercialistici, fiscali e tributari; le società di rating; le società di revisione; i *data vendor*; le società di servizi che *internalizzano* funzioni operative essenziali; le software house. L'articolo 5 comma 4 dello statuto prevede, inoltre, la formula dell'associato *ad honorem* per coloro che per il profilo professionale (economisti) o accademico (docenti universitari) vengano considerati meritevoli. I soci onorari non devono versare una quota annuale e non godono del diritto di voto nell'assemblea degli associati.

PROGRAMMI

La nuova associazione dovrà portare avanti quelle che erano già in buona parte le linee d'azione annunciate dal Tavolo di lavoro lo scorso anno. Per esempio in materia di uniformità delle regole per tutti gli intermediari che offrono consulenza finanziaria alla clientela. «Noi abbiamo una totale apertura verso le altre categorie professionali, ma sia chiaro che il nostro primo obiettivo è che venga attuato un sistema di regole omogeneo per tutti gli operatori della consulenza e ciò a tutela del mercato e della professione», esordisce **Zeno D'Acquarone**, presidente del Tavolo. Il riferimento è a tutti gli attori della consulenza, ma con un pensiero particolare ai nuovi soggetti previsti dall'articolo 18 ter del testo unico della finanza: spa e srl di consulenza. «Abbiamo preso atto con soddisfazione che il regolamento Consob sui consulenti finanziari persone fisiche approvato a gennaio dal punto di vista dell'impianto normativo disciplina l'attività in modo simile alle sim di consulenza. Auspichiamo che anche il regolamento del ministero dell'Economia sui consulenti persone giuridiche rispecchi questa impostazione».



ORGANI SOCIALI
Entro il 30 giugno verrà convocata l'assemblea degli associati che emanerà le delibere relative alla composizione degli organi sociali, secondo quanto previsto dallo statuto associativo. Alla vicepresidenza di Ascosim sono stati nominati Duilio Borettini (sotto), di Be Cube sim, e Marco Toledo, di Tosetti Value sim.





Altro ambito di impegno confermato è quello della semplificazione degli oneri amministrativi. «Torneremo presto a cercare un confronto con Banca d'Italia e Consob. Chiederemo alle authority di ridurre il peso degli adempimenti, graduandoli nella frequenza e nella numerosità, in funzione delle nostre caratteristiche». Un caso evidenziato nel recente passato dalle sim di consulenza è quello relativo alle segnalazioni delle esposizioni rilevanti necessarie per chi maneggia denaro della clientela. Che non rappresenterebbe il caso delle sim di consulenza, il cui rischio è da loro considerato solo di reputazione, come conseguenza di una raccomandazione sbagliata che può determinare insoddisfazione fino all'abbandono da parte del cliente. Mentre si sarebbe in assenza di rischio specifico visto che non detengono soldi della clientela e non collocano prodotti.

Un altro compito di Ascosim sarà quello 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 a 380 mila euro). Affidare alle sim di consulenza la possibilità di trasmettere l'ordine (è la posizione delle sim di consulenza) rafforza, infatti, l'efficacia della raccomandazione impartita al cliente, il quale potrebbe trovare resistenze nel rapporto con l'intermediario.

SELEZIONE? LA FA IL MERCATO Più sfumata la posizione di Ascosim sul tema della riserva di attività per le sim di consulenza in materia di advisory finanziaria della clientela istituzionale, cioè per fondazioni, casse previdenziali, fondi pensione, compagnie di assicurazione, che pure era nella piattaforma programmatica dal Tavolo. «È nostra convinzione che sarà il mercato a fare la giusta selezione degli operatori. Noi ci stiamo attrezzando per diventare un polo di eccellenza così da convincere il cliente istituzionale a puntare solo su intermediari che offrono garanzie di professionalità e adeguatezza in termini di processi e procedure di lavoro», osserva D'Acquarone.

Ascosim prenderà atto, inoltre, dei limiti operativi posti in tema di offerta fuori sede. Dove la posizione Consob è intransigente: le sim di consulenza devono utilizzare promotori finanziari se vogliono effettuarla. Gli operatori sono oggi costretti 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. Sarà anche per questo che D'Acquarone lancia un messaggio ai promotori finanziari: se avete voglia di cambiare, propone, scegliete le sim di consulenza. «I promotori finanziari», suggerisce il presidente Ascosim, «lavorando presso una

delle nostre associate, potrebbero avere maggiore completezza d'azione rispetto a un consulente finanziario».

CLASSI ISTITUZIONALI DI FONDI E SICAV PER I CLIENTI

Le sim di consulenza, peraltro, che intendono diventare un fattore di innovazione nell'interesse degli assistiti: il movimento studia la possibilità, attraverso accordi con le società prodotte e reti distributive bancarie, di far acquistare ai clienti le classi istituzionali di fondi comuni e Sicav, con un risparmio di costi pari anche al 70%, anziché le onerose classi retail degli stessi prodotti. «Seguendo questa strada», chiarisce D'Acquarone, «avremmo due fondamentali vantaggi: in primo luogo azzerare di fatto il nostro potenziale conflitto di interessi. Com'è noto alle sim di consulenza non è preclusa la possibilità di ricevere retrocessioni. Ma nel momento in cui permetto al cliente di accedere a una classe istituzionale, che non retrocede commissioni di collocamento, questo rischio di conflitto non esiste più». «In secondo luogo», conclude il presidente di Ascosim, «le sim di consulenza avrebbero la possibilità di ampliare la gamma di strumenti finanziari, passivi come gli Etf e attivi come i fondi comuni e Sicav delle classi istituzionali, assicurando al contempo ai propri clienti condizioni economiche di acquisto molto più favorevoli rispetto a quelle relative ai prodotti presenti nella gamma degli intermediari tradizionali». ■

OBIETTIVI

Uno dei compiti di Ascosim (qui, la riunione in cui è stata fondata l'associazione) sarà quello 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: da 120 mila a 380 mila euro).