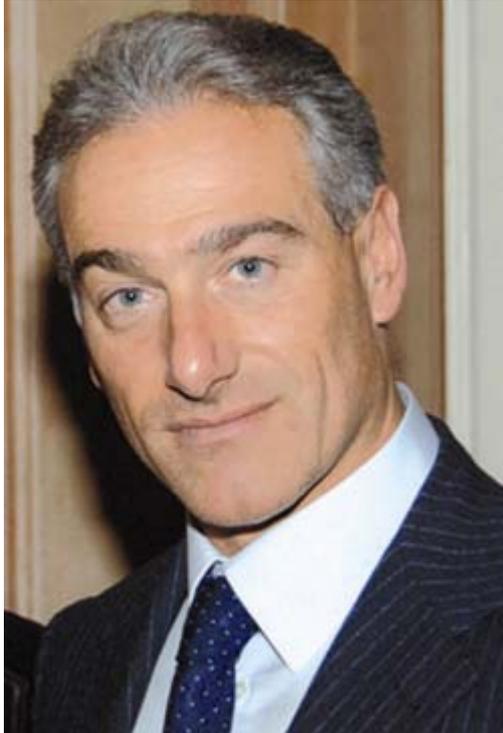


# I progetti della associazione delle Sim di consulenza

*Intervista al Dottor Zeno D'Acquarone, presidente di ASCOSIM e relatore del convegno "La consulenza finanziaria a pagamento. Gli attori in campo, le organizzazioni che cambiano, la sfida sulle parcelle". Il convegno è organizzato dal mensile Banca Finanza e si terrà venerdì 14 maggio alle 11.30 all'ITForum d*



Le Sim di consulenza hanno la loro associazione di categoria. Un passo obbligato per affermare il proprio ruolo in un mercato che si prospetta prodigo di opportunità: quello dell'advisory finanziaria verso clienti istituzionali (fondazioni, casse previdenziali, fondi pensioni, in primis) e la clientela privata di fascia molto elevata. Al presidente di Ascosim, Zeno d'Acquarone, abbiamo chiesto di spiegare le prime mosse della nuova realtà associativa.

#### **Com'è nata l'idea di creare una associazione delle sim di consulenza?**

Il primo passo verso la creazione di un organismo di rappresentanza risale allo scorso luglio quando diciassette sim autorizzate al servizio di consulenza in materia di investimenti, poi diventate diciotto, diedero vita al Tavolo di lavoro delle Sim di consulenza. Realtà societarie esprimenti una forza d'urto ragguardevole: 34,8 miliardi di euro di asset sotto advisory per conto di 143 istituzionali e 450 privati di altissimo reddito. In appena quattro mesi si è deciso di accelerare il processo associativo. Dopo tanti incontri per dare un riconoscimento formale a questi intermediari che svolgono come mission la consulenza finanziaria, infatti, abbiamo deciso di trasformarci in associazione. Era già stabilito, dovevamo capire solo meglio la nostra forza e compattezza.

#### **Chi potrà aderirvi?**

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.

#### **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 possa invece condizionare tale natura. Siamo un'associazione con una identità ben definita, con la consulenza come core business.

#### **Quali saranno le prime mosse di Ascosim?**

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.

#### **Quali sono i punti fermi da cui partite?**

Noi abbiamo una totale apertura verso le altre categoria 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. 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. Altro nostro ambito di impegno è quello diretto alla 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.

#### **La 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, sarà al centro dei vostri programmi?**

E' 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 offrano garanzie di professionalità e adeguatezza in termini di processi e procedure di lavoro.