

Una professione da costruire

L'advisor è ancora un mestiere nuovo. E le sue regole sono ancora da scrivere. Lo sostiene Zeno D'Acquarone, presidente di Ascosim, presentando il convegno in programma a Milano nei prossimi giorni.

■ SERGIO CUTI

Quali prospettive per la consulenza finanziaria in Italia? Se ne parlerà al «1° Forum nazionale sulla consulenza finanziaria», in programma il 23 marzo, a Milano (Palazzo delle Stelline). Con il supporto di Borsa Italiana, il seminario è organizzato da Ascosim, l'associazione delle sim di consulenza che si è costituita il 28 gennaio dello scorso anno. L'invito è stato rivolto a esponenti delle autorità di vigilanza, del mondo accademico e delle principali associazioni di categoria. «L'obiettivo del convegno», spiega il presidente dell'associazione, **Zeno D'Acquarone**, «è quello di fare il punto della situazione tra operatori del settore e rappresentanti istituzionali che studiano il mondo dei servizi di consulenza o rappresentano gli intermediari. È un momento ufficiale per guardarci in faccia, riflettere, dibattere».

Nel ricordare che il comitato direttivo di Ascosim è formato, oltre che dal presidente D'Acquarone, dal vicepresidente **Marco Toledo** e dai consiglieri **Daniele Bernardi**, **Duilio Borettini** e **Rosario Rizzo**, mentre il segretario generale è **Massimo Scolari**, la domanda è d'obbligo: perché questo evento proprio ora? «Perché la crisi ha aperto nuovi scenari, proposto modelli di business innovativi e ha cambiato i rapporti con la clientela. La discussione dovrà, quindi, essere franca, aperta, schietta, e nella quale la logica commerciale dovrà

restare fuori dalla porta. Siamo di fronte a una fase storica nella quale siamo come sospesi fra "ciò che non è più" e "ciò che non è ancora". È un mondo in gran parte da costruire, dove anche noi possiamo essere protagonisti».

Ascosim è un'associazione giovane. Aggrega 18 delle 23/24 sim di consulenza finanziaria che hanno ottenuto da Consob l'autorizzazione a svolgere questo servizio in materia di investimenti. Ma pur essendo nata un anno fa, ha un forza d'urto considerevole: 34,8 miliardi di asset sotto *advisory* per conto di 143 istituzioni e 450 privati di altissimo reddito. Quali sono gli obiettivi dall'associazione? «Almeno tre», risponde D'Acquarone. «Dialogare con le istituzioni competenti: quindi, con Banca d'Italia, Consob, ministero del Tesoro. Ma anche con le associazioni di categoria delle imprese e con quelle degli intermediari». Poi? «Essere un punto di riferimento eccellente dell'attività di consulenza finanziaria rivolta sia a clienti retail sia a soggetti istituzionali. Terzo traguardo: fare formazione all'interno e all'esterno della sim».

EDUCAZIONE FINANZIARIA Il forum andrà a trattare le peculiarità di un settore innovativo, introdotto dalla Mifid. Ogni carta dovrà essere messa sul tavolo della discussione. Quella per esempio dell'educazione finanziaria. Perché la maggior parte degli italiani non ha ancora un livel-

lo di cultura finanziaria tale da comprendere l'importanza della pianificazione finanziaria personale e i benefici che può offrire.

Di questo è convinto D'Acquarone che sostiene, infatti: «C'è un estremo bisogno di informare la gente che si lamenta di non possedere l'abc di una cultura a cui dedica, però, poco tempo per impadronirsene. Ma la colpa non è tutta dei clienti poco informati. La gente spesso non ci capisce anche perché usiamo un gergo che, forse, è incomprensibile ai risparmiatori. E questa incomunicabilità non fa bene a noi operatori».

Non è solo una questione di linguaggio. Probabilmente i consulenti finanziari vengono ancora percepiti come venditori che vogliono guadagnare il massimo dai prodotti che propongono e non sempre a vantaggio dei clienti. Troppi scandali sono successi nel giro di pochi anni. Il consumatore capirà poco di finanza, ma di certo non si fida più. È proprio così? «Se in un mondo utopico ci fosse una larga diffusione di consulenti finanziari virtuosi, molte delle ultime crisi non ci sa-

CONSULENTI VIRTUOSI «Se in un mondo utopico ci fosse una larga diffusione di consulenti finanziari virtuosi, molte delle ultime crisi non ci sarebbero state», dice Zeno D'Acquarone, presidente di Ascosim.



rebbero state. La realtà, purtroppo, è questa: quando c'è un uso distorto della medicina, la gente si ribella subito perché ne va della sua salute a cui tiene moltissimo. Nel mondo finanziario non funziona così perché è un mondo complicato di cui la gente capisce poco. Ma è un mondo nel quale serve soprattutto l'etica. Le sim associate ad Ascosim, per esempio, vogliono rendere misurabili nel servizio di consulenza quei requisiti di competenza, realtà e trasparenza che ne sono inviolabili prerogative».

L'etica, appunto. In Italia, la consulenza finanziaria è sviluppata e offerta alla clientela da numerosi soggetti: banche, sgr, società di intermediazione finanziaria, promotori finanziari, consulenti indipendenti. Troppi interessi sul piatto? «Assolutamente no. Sono in grado, tutti quelli appena citati, di offrire lo stesso servizio, e anche un ottimo servizio, pur se cambia il cappello. Anzi, lo sviluppo di una pluralità di operatori nel settore è uno sviluppo positivo che accresce il grado di concorrenza tra gli operatori».

CONFLITTO DI INTERESSI Dove sta allora il problema? «Le questioni sono due: il conflitto di interesse e l'eccessiva onerosità del risparmio gestito. Ci sono sul mercato ottimi gestori, ma i costi di gestione sono diventati eccessivi per remunerare la catena distributiva, le banche prodotte, eccetera. C'è, insomma, un problema di *pricing*».

Come lo si risolve? «Qualsiasi servizio professionale deve essere remunerato, ma in funzione anche degli obiettivi e degli interessi del cliente. Se il portafoglio di un risparmiatore è composto solo di obbliga-

zioni non posso fargli pagare l'1% se i tassi gli rendono l'1%. È vero che nessuno deve lavorare in perdita, ma, insomma...».

Parliamo, allora, del conflitto di interessi. «Certo. Non nasce perché qualcuno propone al cliente i prodotti della propria casa. Anzi, avendo il controllo effettivo del rischio di quei prodotti, può rendere persino un servizio migliore. L'aberrazione non sta qui, dunque. Il conflitto nasce quando il collocatore promuove un prodotto che non è quello ideale per il cliente. Al contrario, la valutazione di adeguatezza è uno degli elementi che caratterizza il core business della consulenza ed è una condizione necessaria per servire al meglio gli interessi della clientela».

In parole povere? «L'intermediario, cioè, deve valutare se l'operazione consigliata corrisponde o no agli obiettivi di investimento del cliente, se lui è finanziariamente in grado di sopportare qualsiasi rischio connesso a quello specifico investimento e, infine, se ha la necessaria esperienza e conoscenza per comprendere i rischi inerenti all'operazione o alla gestione del suo portafoglio. Se non mi pongo questi problemi, ma faccio solo i miei di profitti e non quelli del cliente, è evidente che c'è un conflitto di interessi».

CONCORRENZA Ritorniamo al problema posto precedentemente: che mondo è quello della consulenza finanziaria dove ci sono banche che la propongono allo sportello, promotori che ora si chiamano pure loro consulenti, poi ci sono le sim? «Ed è per questo che serve all'interno del nostro mondo, complesso, un alto grado di preparazione e for-

mazione. E una seria informazione all'esterno perché la gente sappia che cosa uno può offrire, a che prezzo, e con quali vantaggi».

Un esempio concreto? «La consulenza finanziaria spazia in vari settori. Ne cito solo alcuni: la rendicontazione del portafoglio, l'asset allocation sia strategica sul lungo periodo sia tattica per operazioni sul breve, le informazioni puntuali e il supporto per valutare eventuali investimenti, suggerimenti efficaci nelle relazioni con le banche o altri intermediari per spuntare le condizioni più favorevoli, specializzazione nei business, per esempio, con i Paesi emergenti oppure sulle biotecnologie».

ALBO A distanza di tre anni non è ancora pronto l'albo dei consulenti finanziari. Ha notizie presidente su quando sarà varato? «Si dice che il suo avvio sarà imminente. Bene. Il problema di fondo sono le regole che saranno predisposte per le spa e le srl. Oggi la categoria discute con tutti e di tutto, ma sempre di qualcosa che, comunque, non è ancora normato. Speriamo che si superi in fretta questa impasse, in modo che ognuno possa operare nella consulenza finanziaria nella forma giuridica che preferisce: banche, sim, persone fisiche, spa e srl».

Presidente, pensa che il mondo della consulenza abbia commesso degli errori che adesso bisogna riparare? «È vero, sono stati commessi errori. Non tanto da parte della nostra categoria che è appena nata, ma dal sistema tradizionale. Sbagli dovuti essenzialmente al conflitto di interessi: sono stati proposti prodotti non corrispondenti all'interesse dei clienti. Mi auguro che questi problemi legati alla deontologia non si ripetano più. Ma arriveremo a questo risultato se l'interesse del consulente si sposterà sempre di più dalla vendita del prodotto alla centralità del cliente. In caso contrario continuerà a svilupparsi nei risparmiatori la sfiducia nei confronti di un sistema che vede più preoccupato a massimizzare i propri profitti a svantaggio del cliente».

COMITATO DIRETTIVO Il comitato direttivo di Ascosim è formato dal presidente Zeno D'Acquarone, dal vicepresidente Marco Toledo e dai consiglieri Daniele Bernardi, Duilio Borettini e Rosario Rizzo, mentre il segretario generale è Massimo Scolari. A lato, la riunione che lo scorso anno ha dato il via alla costituzione dell'associazione delle sim di consulenza.