

Focus

SOLDI

Economia Finanza e Personal Business

PARLA ZENO D'ACQUARONE

"Così abbiamo conquistato la fiducia"

DENTRO IL SETTORE

Tutti i numeri del primo compleanno

Ascosim Forum Business a tavola

IL PROGRAMMA

I protagonisti del mercato mettono a fuoco i temi caldi

Ricco il programma degli ospiti che prendono parte al Primo Forum nazionale sulla consulenza finanziaria, organizzato da Ascosim il 23 marzo al Palazzo delle Stelline (Corso Magenta 61 - Milano). L'inizio dei lavori è fissato alle 9,30 con il saluto introduttivo da parte di Zeno D'Acquarone, presidente Ascosim.

Dalle 9,45 prende il via l'incontro su "Scenari e prospettive della Consulenza Finanziaria in Italia" con gli interventi di Ruggero Bertelli, Università di Siena (Modelli di servizio di consulenza. La competizione tra gli intermediari), Mario Noera, presidente Aiaf (Il futuro della consulenza finanziaria: qualche riflessione sui possibili modelli di business), Giuseppe D'Agostino (Consob - Divisione Intermediari), Angela Maria Bracci, Associazione Bancaria Italiana (Profili contrattuali del servizio di consulenza), Roberta D'Apice, Assogestioni (Consulenza finanziaria e risparmio gestito: un quadro normativo in movimento), Massimo Scolari, Segretario Generale Ascosim (L'esperienza delle Sim di consulenza). Dalle 15 si parlerà di "Consulenza ed educazione finanziaria", con l'intervento di Sergio Sorgi, Progetica (Consulenza ed educazione finanziaria: due facce di una stessa medaglia). Dalle 15,30 si aprirà la tavola rotonda sul tema "Come cambia il rapporto con i clienti" con la partecipazione di Paolo Landi (Adiconsum), Sergio Boido (Efpa Italia), Sergio Corbelli (Assoprevidenza), Gabriele Villa (Borsa Italiana), Emanuele Bellingeri (iShares), Fabrizio Fornezza (Gkf Eurisko) e Maurizio Vanzella (Anima Sgr). Alle 17,30 è prevista la chiusura dei lavori con l'intervento di Zeno D'Acquarone, presidente Ascosim.



Quali scenari e prospettive di crescita per la consulenza finanziaria in Italia

Milano fa parlare le Sim

Come sta cambiando il rapporto strategico con i risparmiatori

a cura di Nicola Brillo

La consulenza in materia di investimenti, inteso come servizio finanziario riservato agli operatori autorizzati, è stata una delle maggiori innovazioni prodotte dalla normativa Mifid. L'introduzione nell'ordinamento nazionale ha dunque elevato la consulenza in materia di investimenti ad operatori autorizzati. A partire dal mese di novembre 2007 alcune società, che già prestavano il servizio di consulenza, hanno dunque richiesto alla Consob l'autorizzazione alla trasformazione in Sim. In Italia, nel settore della consulenza finanziaria operano numerosi soggetti (Banche, Società di gestione del risparmio, Società di Intermediazione Finanziaria, Promotori finanziari e Consulenti Indipendenti). Le Sim di Consulenza sono società specializzate nell'attività di consulenza finanziaria rivolta sia ai clienti retail sia a soggetti

istituzionali e svolgono la propria attività senza detenere mezzi finanziari della clientela. A fine 2009 le Sim autorizzate alla prestazione del servizio di consulenza in materia di investimenti erano 21. Nel primo semestre 2010 sono state autorizzate altre 4 Sim di pura consulenza. La collaborazione tra le Sim italiane è iniziata nel corso del 2009, quando è stato costituito un Tavolo di Lavoro al quale hanno aderito 18 Sim di consulenza, con lo scopo di facilitare la collaborazione tra le società ed un confronto costruttivo con le Autorità di Vigilanza. Nel gennaio 2010 è stata costituita Ascosim, Associazione delle Sim di consulenza, alla quale hanno dato l'adesione 18 società (Abs Consulting, Advin Partners, Ambrosetti Asset Management, A.m.u. Investments, Be Cube, Diaman, Financial Innovations, Galileo Finance, Global Wealth Advisory, Idea, Investitori Associati Consulenza, J. Lamarck, Jc Associati, Private &

Consulting, Prometeia Advisor, Tosetti Value, 81 Sim Family Office).

L'associazione delle Sim di Consulenza ha recentemente compiuto il suo primo anno di vita e intende festeggiarlo organizzando il Primo Forum Nazionale sulla Consulenza Finanziaria con lo scopo di mettere a confronto le opinioni dei diversi soggetti interessati all'attività di consulenza in Italia. Ricco il programma degli ospiti presenti al forum in programma il 23 marzo al Palazzo delle Stelline (Corso Magenta 61 - Milano).

L'iniziativa si articola in un seminario sul tema degli scenari e prospettive della consulenza finanziaria in Italia ed in una tavola rotonda dedicata al cambiamento dei rapporti con i risparmiatori. Ascosim, presieduta da Zeno D'Acquarone, e che raggruppa 18 Sim, ha rivolto l'invito ad esponenti delle Autorità di Vigilanza, del mondo accademico e delle principali Associazioni di categoria.



L'associazione festeggia il suo primo anno di attività. Nel segno della competenza e del servizio

Il primo valore è l'indipendenza

Il modello proposto punta sulla qualità dell'offerta e sulla formazione diretta al cliente

Ha da poco compiuto il primo anno di vita l'associazione Ascosim, che unisce 18 Società di Intermediazione Mobiliare (Sim) di Consulenza senza fine di lucro. Costituita il 28 gennaio 2010 a Milano, all'associazione aderiscono numerose Sim specializzate nell'attività di consulenza in materia di strumenti finanziari, operanti nelle diverse regioni. Autorizzate dalla Consob all'esercizio del servizio di investimento non detengono, neanche temporaneamente, le disponibilità

Per Ascosim è cruciale lo sviluppo di una pluralità di operatori che si occupino e collaborino sul tema della pianificazione

liquide e degli strumenti finanziari della clientela e senza assunzione di rischi da parte delle società. La costituzione dell'Associazione è stata preceduta dall'attività di collaborazione che era stata avviata nel corso del 2009 dal Tavolo di Lavoro delle Sim di Consulenza al quale avevano aderito 18 Società. L'attività di Ascosim è coordinata dal comitato direttivo che è costituito da Zeno D'Acquarone (presidente), Duilio Borettini e Marco Toledo (vicepresidenti) e da Rosario Rizzo (consigliere), mentre il ruolo di segretario generale è ricoperto da Massimo Scolari. Le Sim associate ad Ascosim ritengono prioritario l'impegno su temi essenziali come il ruolo economico, sociale ed etico dell'attività di consulenza in materia di investimenti e

la comunicazione del valore che esprime; l'indipendenza dei soggetti che offrono ai clienti consulenza in materia di investimenti, quale condizioni di oggettività nella prestazione del servizio; la qualità del servizio reso al cliente mediante l'impiego di professionalità adeguate; la promozione di iniziative di formazione e di educazione finanziaria dei risparmiatori; il supporto alle istituzioni e alle Autorità di Vigilanza per interventi normativi e regolamentari efficaci ed efficienti, il rafforzamento ed il consolidamento del sistema finanziario italiano nel panorama internazionale. Le Sim, pur tutelando la propria autonomia come singolo operatore, ritengono utile la collaborazione su problematiche specifiche e l'attuazione di soluzioni condivise per rafforzare e rendere misurabili nel servizio di consulenza quei requisiti di competenza, lealtà e trasparenza che ne sono inviolabili prerogative. Le Sim sottolineano l'importanza di mantenere una idonea ed adeguata struttura dei controlli sull'attività di consulenza in materia di investimenti da parte delle Autorità di Vigilanza, a salvaguardia degli interessi dei clienti e a tutela dell'immagine del settore. Inoltre concordano sulla necessità di avviare e mantenere un confronto continuo con le Autorità di Vigilanza finalizzato a razionalizzare e codificare il sistema degli obblighi di carattere amministrativo che gravano sulle società di consulenza - tenendo conto che essi si rivol-



delicata della consulenza in materia di investimenti è uno sviluppo positivo che accresce il grado di concorrenza tra gli operatori; il giusto principio della concorrenza non deve tuttavia comportare un'attenuazione delle garanzie e delle tutele a favore del cliente che la normativa Mifid ha

introdotta nel nostro Paese. Ascosim si augura che "la regolamentazione del settore della consulenza definisca chiaramente un contesto normativo e regolamentare omogeneo, coerente ed unico per tutti i soggetti che operano nel settore della consulenza, prescindendo dalla figura giuridica prescelta".

gono a società che non detengono, neppure temporaneamente, la liquidità dei clienti - e a garantire l'applicazione del principio di proporzionalità degli oneri che consente una maggior efficienza nell'esercizio dell'attività. Secondo Ascosim lo sviluppo di una pluralità di operatori nel settore assai

introdotta nel nostro Paese. Ascosim si augura che "la regolamentazione del settore della consulenza definisca chiaramente un contesto normativo e regolamentare omogeneo, coerente ed unico per tutti i soggetti che operano nel settore della consulenza, prescindendo dalla figura giuridica prescelta".

D'Acquarone: "Il nostro portafoglio è composto per il 60% da soggetti istituzionali"

La cultura abbatte il muro dei conflitti d'interesse

"L'obiettivo della giornata è quello di creare una sessione sugli scenari e le prospettive della consulenza finanziaria in Italia e i modi per interpretarla, coinvolgendo i principali attori istituzionali: analisti finanziari, Assogestioni, Sim, Università". Un appuntamento importante quello del 23 marzo per il presidente di Ascosim Zeno D'Acquarone.

Al quale abbiamo rivolto alcune domande, su presente e futuro della realtà che presiede.

Come sta cambiando il vostro lavoro?

Stiamo assistendo ad un cambiamento del rapporto tra i clienti e le sim, il settore è in continua evoluzione.

Vari fattori interagiscono: si sono creati una serie di conflitti di interesse e in alcuni casi c'è una scarsa cultura tra chi si rivolge alle sim. Da qui l'importanza del lavoro svolto dalle sim di consulenza indipendenti.

Perché avete deciso di creare un'associazione?

Abbiamo cominciato a parlarne a metà 2009, quando 17 sim autorizzate al servizio di consulenza in materia di investimenti, poi cresciute, diedero vita al tavolo di lavoro delle sim di consulenza. Realtà societarie che esprimono 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. E in appena quattro mesi abbiamo accelerato il processo associativo e fondato Ascosim. Il processo era già stabilito, dovevamo solo capire meglio la nostra forza e compattezza.

E a distanza di tempo come valutate l'esperienza?

Certamente positiva, abbiamo operato con iniziative di ricerca e formazione. E le associate sono cresciute, con nuove adesioni.

Perché avete deciso di escludere dalla vostra associazione 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 un'identità ben definita, che ha nella consulenza il suo core business.

È possibile individuare tra i vostri associati un modello di business comune?

Credo sia impossibile individuarlo, ma in questo sta la forza delle sim di consulenza, che offrono modelli di business diversi.

Dove siete maggiormente presenti?

Ora siamo 18 sim di consulenza, su 23/24 autorizzate dalla Mifid, dunque un'alta rappresentatività del settore. In maggior parte le sim hanno sede nel Nord Italia, ma non mancano nel Centro e al Sud.

Quali sono i vostri clienti?

Per il 60% si rivolgono a noi istituzionali, mentre il 40% privati. La dimensione media di patrimonio è di 2/3 milioni di euro. Solitamente i nostri clienti hanno un patrimonio di almeno un milione di euro.



Zeno D'Acquarone

Riflettori puntati sulle società operative in Italia. Un patrimonio "consigliato" pari a 5,3 miliardi di euro

Fotografia di un sistema virtuoso

L'utile netto aggregato tocca quota 3,9 milioni. E il capitale medio è di 283 mila euro

Un patrimonio sotto consulenza pari a 5,3 miliardi di euro (2 miliardi clienti privati e 3,3 miliardi clienti istituzionali). È questo il potenziale delle sim di consulenza in Italia. Ascosim, in collaborazione con la Facoltà di Economia dell'Università degli Studi di Verona, ha svolto un'indagine sugli associati. Dallo studio emerge che la consulenza è prestata in via prevalente ad investitori istituzionali (in particolare Sicav e banche) e alla clientela privata.

Il sondaggio effettuato al 31 marzo 2009 evidenziava contratti in essere con 450 clienti privati e con 143 clienti istituzionali. Nella clientela privata le classi dimensionali maggiori (1-5 milioni di

del numero dei clienti, e, per alcuni operatori, dall'incasso di commissioni di performance connesse al positivo andamento dei mercati finanziari. Nel 2009 il valore delle commissioni per il servizio di consulenza in materia di investimenti del maggiore gruppo bancario italiano è stato pari a 8 milioni di euro, mentre la maggiore Sim di collocamento italiana evidenzia ricavi per il medesimo

593
contratti

È il totale degli accordi di consulenza firmati nel 2009 tra risparmiatori privati e istituzionali.

servizio di 6,2 milioni. Il risultato operativo delle Sim di consulenza è stato di 5,7 milioni di euro, il 30,4% dei ricavi netti.

L'utile netto aggregato è stato di 3,9 milioni di euro (Roe 53,4%). Su 17 Sim appartenenti al campione esaminato, 7 hanno riportato un risultato positivo, 3 un sostanziale pareggio e 7 una perdita d'esercizio. La tipologia di commissioni

applicate ai clienti prevedono un mix di commissioni fisse e variabili.

Il valore medio del capitale delle Sim di consulenza si attesta a 283 mila euro, su valori nettamente superiori al minimo regolamentare (120 mila euro). A fine 2009 il valore delle riserve era pari in media a 141 mila euro.

I costi operativi nel 2009 sono stati pari a 12,3 milioni, di cui 6,6 per spese per il personale e 5,7 per spese amministrative, mentre la crescita dei costi è stata del 4% rispetto all'esercizio precedente. I costi operativi hanno assorbito il 65,6% dei ricavi netti (cost-income ratio).

L'analisi statistica della relazione tra costi e livello di attività (ricavi) ha rivelato che i costi fissi di struttura per una Sim di consulenza possono essere stimati in 170 mila euro circa. I costi variabili (correlati ai ricavi) assorbono in media il 51,2% dei ricavi.

Le proposte di advisory più frequenti riguardano la rendicontazione della performance e la valutazione dei prodotti

euro e oltre i 5 milioni) superano il 50% delle masse in consulenza. Il sondaggio evidenziava per la clientela privata un valore medio di patrimonio sotto consulenza pari a 4,4 milioni di euro. La tipologia prevalente dei servizi di consulenza offerti riguarda principalmente la rendicontazione della performance, la valutazione dei prodotti e degli strumenti finanziari e l'asset allocation (strategica e tattica). Tra i servizi aggiuntivi si evidenziano la consulenza tattica di portafoglio, la rendicontazione "multibanca", l'assistenza all'esecuzione di operazioni finanziarie e la formazione. Nel 2009 i ricavi delle Sim di Consulenza sono stati pari a 18,8 milioni di euro con una crescita del 46,7% rispetto all'anno precedente. La crescita dei ricavi è determinata dall'avvio dell'attività di alcune società autorizzate nel corso del 2008, dalla crescita



Scolari: "Il consulente deve saper trasferire le proprie conoscenze e informazioni"

Va conquistata la fiducia dell'investitore "fai da te"

"Il servizio di consulenza in materia di investimenti può creare un importante valore aggiunto per il cliente. Affinché la consulenza finanziaria abbia successo, essa deve però essere fondata su un processo che prevede l'acquisizione di informazioni sul grado di conoscenza ed esperienza in materia finanziaria, sugli obiettivi di investimento e sulla propensione al rischio del cliente". Massimo Scolari, segretario generale di Ascosim, ha illustrato così il valore della consulenza finanziaria.

Molto spesso, e studi empirici di finanza

comportamentale sono lì a dimostrarlo, i comportamenti dei risparmiatori "fai da te" sono assai difformi dalla razionalità delle scelte di investimento. E questo provoca risultati insoddisfacenti o perdite rilevanti del portafoglio, che sono normalmente attribuibili alla mancanza di sufficiente grado di informazioni e di cono-



Massimo Scolari

scienza degli strumenti e dei mercati finanziari oppure a comportamenti incoerenti. "Il consulente deve dimostrare la capacità di trasferire le proprie conoscenze e informazioni al fine di rendere edotto il cliente delle motivazioni alla base delle proprie raccomandazioni,

delle opportunità e dei rischi associati alle scelte di investimento - prosegue Scolari - Il requisito dell'indipendenza e un adeguato grado di qualificazione professionale del consulente sono infine condizioni essenziali al fine di assicurare la qualità del servizio di consulenza professionale".

ISTRUZIONI PER L'USO

Autorità in cattedra per educare all'abc

Uno dei problemi che continua a colpire il risparmiatore italiano è la non corretta alfabetizzazione finanziaria. A risolvere il problema ci stanno ora provando le Authorities (AgCm, Banca d'Italia, Consob, Isvap, Covip), ciascuna impegnata a tutelare il consumatore nel settore economico di rispettiva competenza. Tutte hanno deciso di unire le forze sottoscrivendo il 9 giugno 2010 un protocollo d'intesa finalizzato a realizzare congiuntamente iniziative di educazione finanziaria, anche a mezzo di un portale web comune, dove l'investitore può reperire materiali educativi e strumenti di supporto tecnico. "L'impegno delle Authorities tuttavia è destinato ad acquisire maggiore rilevanza nel prossimo futuro, alla luce dell'espresso inserimento dell'alfabetizzazione tra le competenze delle tre nuove Authorities europee (Autorità europea delle assicurazioni e delle pensioni aziendali e professionali, Autorità bancaria europea, Autorità europea degli strumenti finanziari e dei mercati) - spiega Maria Teresa Paracampo, docente di Diritto del Mercato Finanziario presso l'Università di Bari - la cui costituzione è stata varata dal Parlamento europeo il 22 settembre scorso nell'ambito della definizione del nuovo assetto della supervisione finanziaria targata UE".

L'art. 6 bis dei tre regolamenti, che istituiscono rispettivamente le indicate Autorità, ripropone pedissequamente per ciascuna la competenza relativa alla protezione dei consumatori ed in questo ambito attribuisce loro "un ruolo guida nella promozione della trasparenza, della semplicità e dell'equità sul mercato per i prodotti o servizi finanziari destinati ai consumatori".