



domande a:

**MASSIMO SCOLARI,
SEGRETARIO GENERALE DI ASCOSIM**

Quali prospettive di crescita vi attendete per la consulenza indipendente in Italia?

«La consulenza in materia di investimenti è stata introdotta, come specifico servizio finanziario, dalla normativa Mifid alla fine del 2007.

Siamo quindi all'inizio di una fase che vedrà progressivamente uno sviluppo significativo del servizio di consulenza nei confronti, sia della clientela privata retail, sia degli operatori professionali e istituzionali. Le ricerche di mercato che sono state effettuate recentemente indicano che, in questa prima fase, gli intermediari si limitano a fornire forme di consulenza generica e sostanzialmente passiva. I risparmiatori che dichiarano di utilizzare contratti di consulenza Mifid non superano il 10% del totale.

È prevedibile che il mercato della consulenza finanziaria trovi un nuovo impulso dall'avvio dell'Albo dei consulenti indipendenti che, auspicabilmente, dovrebbe essere varato entro l'anno».

Che cosa si aspettano gli istituzionali italiani dal proprio consulente?

«Gli istituzionali che utilizzano il servizio di consulenza finanziaria richiedono essenzialmente un approccio indipendente e specialistico. In alcuni casi, come ad esempio i fondi pensione e gli enti previdenziali, il requisito dell'indipendenza del soggetto che offre il servizio di consulenza è un obbligo imprescindibile. È evidente che chi presta il servizio di consulenza debba essere indipendente, nel senso che non può essere distorto da incentivi provenienti da soggetti che fabbricano o vendono i prodotti finanziari. L'indipendenza è una condizione necessaria per un buon servizio di consulenza finanziaria, ma non è condizione sufficiente. Serve anche molta professionalità. Alcune sim di consulenza, ad esempio, hanno elaborato modelli di allocazione di portafoglio, di selezione di strumenti finanziari oppure di analisi e controllo del rischio che vengono acquistati e utilizzati da operatori istituzionali come

strumenti per i propri servizi di gestione oppure per la tesoreria. Credo che le società di consulenza si debbano distinguere per la qualità del servizio che non può prescindere da un'adeguata ricerca e analisi interna».

Quali sono oggi le maggiori difficoltà che si incontrano nel fare consulenza in Italia?

«La principale difficoltà risiede nella situazione ancora piuttosto confusa del quadro normativo e regolamentare. Il recepimento della Mifid in Italia, inizialmente, prevedeva che le società di consulenza dovessero essere iscritte all'Albo delle sim.

Successivamente il legislatore ha aperto la strada anche per società di consulenza (Srl o Spa) senza l'obbligo di trasformazione in sim. Nel frattempo l'Albo dei consulenti, che dovrebbe ospitare sia le persone fisiche, sia le società di consulenza finanziaria, non è ancora partito.

Anche nel mondo degli intermediari vediamo molte resistenze al cambiamento che speriamo si possano superare nel prossimo futuro».

Pensate che un maggiore sviluppo della consulenza fee-only in Italia porterà a una maggiore trasparenza e a una diminuzione dei costi dei prodotti di investimento offerti attraverso i canali tradizionali?

«La diminuzione dei costi dei prodotti finanziari è un processo che è in atto da parecchi anni e che, prevedibilmente, proseguirà anche in futuro. Ma non in modo omogeneo. Si riducono i costi dei prodotti che offrono uno scarso valore aggiunto per il cliente, mentre le capacità professionali continuano a essere adeguatamente remunerate. La consulenza finanziaria indipendente agevola questo processo e aiuta il sistema a rafforzarsi, diminuendo le asimmetrie informative e le rendite di posizione che danneggiano il cliente. Il bravo gestore, la banca efficiente nulla hanno da temere dalla consulenza che anzi enfatizzerà la qualità dei servizi e la loro giusta remunerazione».



MASSIMO SCOLARI