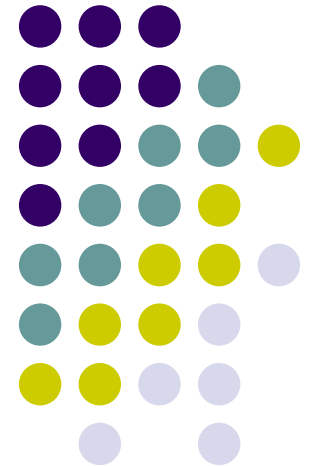


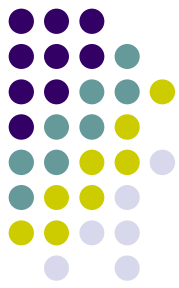
# L'esperienza delle Sim di Consulenza

*Massimo Scolari*  
Segretario Generale  
Ascospim



# ASCOSIM

## Breve storia



- Nel 2009 un gruppo di Sim di consulenza di nuova costituzione e autorizzazione ha dato vita ad un Tavolo di Lavoro al fine di promuovere il confronto e la collaborazione tra le società partecipanti
- All'inizio del 2010 viene costituita l'Associazione
- Nel corso dell'anno le Sim di consulenza associate hanno promosso un dibattito interno che è sfociato, nel gennaio 2011, nell'approvazione all'unanimità del Codice Etico di Ascosim.

# I Valori condivisi dalle Sim di Consulenza



- Il ruolo economico, sociale ed etico dell' attività di consulenza in materia di investimenti;
- L'indipendenza dei soggetti che offrono ai clienti consulenza in materia di investimenti rispetto agli altri intermediari finanziari, quale condizione 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 Autorità di Vigilanza per interventi normativi efficaci e per una applicazione proporzionata della regolamentazione
- Un sistema efficace di controlli e di vigilanza sulle società che offrono il servizio di consulenza nell'interesse della clientela e della reputazione del settore
- Il rafforzamento del sistema finanziario italiano nel panorama internazionale.

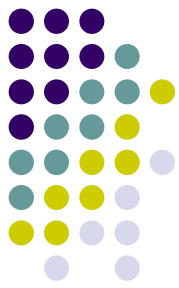


# Conflitti di interesse

- **Codice Etico Ascosim (art.2)**

**“Le Società, nell’ambito del servizio di consulenza in materia di investimenti, si astengono dal percepire incentivi o utilità connessi a strumenti o servizi finanziari e garantiscono l’integrale accreditamento al cliente di eventuali benefici derivanti dall’attività di consulenza (retrocessioni, sconti).”**

# La carta di identità delle Sim di Consulenza

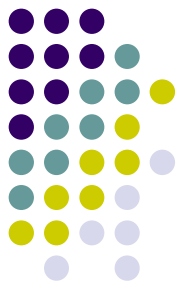


- **Le Sim di consulenza associate ad ASCOSIM sono 17, offrono il servizio di consulenza pura, senza detenzione degli averi dei clienti e senza abbinamento ad altri servizi di investimento**
- **Sono società indipendenti da gruppi bancari e da altri intermediari**

# Alcuni numeri delle Sim di consulenza



- I patrimoni in consulenza ammontano, al 31 dicembre 2010, a circa 37 mld di Euro (+7% sull'anno precedente)
- I clienti professionali ed istituzionali rappresentano l'80% del patrimonio complessivo in consulenza
- Nel 2009 i ricavi "fee-only" delle Sim di Consulenza sono stati pari a 18,8 mln di euro con una crescita del 46,7% rispetto all'anno precedente; il rapporto tra ricavi netti e volumi in consulenza è stato pari allo 0,30%
- Il risultato operativo delle Sim di consulenza è stato di 5,7 mln di euro, il 30,4% dei ricavi netti; l'utile netto aggregato è stato di 3,9 mln di euro (Roe 53,4%); su 17 Sim esaminate, 10 società hanno riportato un risultato di bilancio positivo o in pareggio



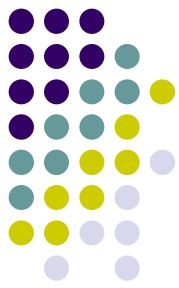
# Le prospettive del mercato della consulenza finanziaria

- *Crisi finanziaria e di credibilità delle istituzioni finanziarie*
- *Instabilità dei mercati finanziari e valutari*
- *Elementi di sfiducia verso i prodotti finanziari tradizionali*
- *Costi eccessivi dell'industria che riducono le performance*
- *Conflitti di interesse che minano la credibilità delle istituzioni finanziarie*

**Lo sviluppo della consulenza finanziaria può essere un valido supporto alla crescita del mercato finanziario**

**Ma, a quali condizioni?**

# La domanda di consulenza



- Esiste una domanda di consulenza?
- Da alcune parti si sostiene che i risparmiatori, pur apprezzando il servizio di consulenza, non siano disposti a pagare commissioni “esplicite”
- La nostra opinione è che i clienti non vogliono pagare per una cattiva consulenza
- Il punto essenziale è quindi la credibilità di chi offre il servizio di consulenza, la sua indipendenza, i suoi risultati
- In una parola: QUALITA'

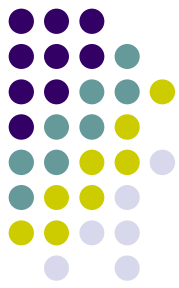


# La qualità del servizio



- **Conoscere il cliente**
- **Professionalità e formazione dei consulenti e sviluppo dell'attività indipendente di studi e ricerca**
- **Soluzioni di investimento adeguate, semplici, comprese e condivise con il cliente**
- **Meccanismi di “pricing” trasparenti**
- **Rendicontazione del servizio di consulenza**

# La valutazione di adeguatezza come punto di forza



- La valutazione di adeguatezza non è solo un obbligo normativo ma rappresenta un punto focale di un processo di consulenza ordinato e di qualità
- Consente la mitigazione dei rischi in capo al cliente e alla società di consulenza
- Favorisce lo sviluppo di un rapporto di fiducia con la clientela e accresce la credibilità del consulente
- Ascosim ha dedicato, con la collaborazione di Consob, un seminario tecnico di approfondimento sul tema (novembre 2010)

# La collaborazione con le fabbriche prodotte



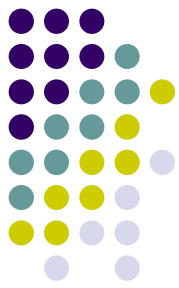
- La collaborazione tra il settore della consulenza finanziaria (Sim, Scf, Consulenti) e le fabbriche prodotte
- Maggiore apertura del mercato dei fondi comuni (piattaforme aperte, dematerializzazione, classi dedicate alla consulenza)
- Necessità di conoscere a fondo le strategie e lo stile di gestione dei fondi attivi
- Necessità di informazioni sulle tecniche e sui prodotti più complessi per consentire una valutazione oggettiva

# La collaborazione con le banche



- I consulenti non detengono gli asset della clientela che sono depositati presso le banche sotto forma di risparmio amministrato o gestito
- Le società di consulenza possono essere un prezioso alleato della banca nel mantenimento di positive relazioni con la clientela
- Profilazione e adeguatezza definiti dal consulente: la banca è disponibile ad accettarla e a svolgere un servizio di esecuzione delle raccomandazioni di consulenza?

# La collaborazione con i promotori finanziari



- **La consulenza finanziaria rappresenta anche per i promotori uno stimolo ad accrescere la qualità del proprio servizio**
- **I promotori sono una realtà che ha saputo in tanti anni assistere professionalmente una vasta platea di risparmiatori**
- **Tra consulenti e promotori può svilupparsi una collaborazione su temi di comune interesse**

# ASCOSIM

## e i consulenti indipendenti



- **Ascocosim, associazione delle Sim di Consulenza, intende confrontarsi apertamente con le altre realtà del settore, i consulenti indipendenti e le società di consulenza finanziaria (Srl e SpA)**
- **Auspichiamo un rapido avvio dell'Albo dei consulenti**
- **Ci auguriamo infine che la consulenza finanziaria si sviluppi mantenendo un elevato standard di qualità, di reputazione di tutti i soggetti autorizzati e di controllo e supervisione da parte delle Autorità di Vigilanza**