

Convegno inaugurale Consulentia 2017 (Torino)

Riprendiamo il filo conduttore che ha animato Consulentia Roma a febbraio scorso.

Nel frattempo, molte cose sono accadute, preannunciate dal vincolo cronologico della decorrenza della Mifid2 al 3 gennaio 2018.

Abbiamo il privilegio di dibatterne, tra i primi, all'indomani del recepimento della Direttiva, datata fine agosto. Per le parti di più immediato interesse, il nostro giudizio è positivo.

Lo era già stato all'atto della sua stesura definitiva in sede europea nel 2014, in quanto la Mifid è l'espressione di un equilibrio tra la posizione anglosassone e quella continentale.

L'impianto normativo nel complesso risulta essere di stampo dirigista, poiché interviene in modo analitico sulle norme, pur essendo una direttiva.

Tuttavia, questa è l'impostazione che il legislatore europeo ha voluto dare per rispondere all'innalzamento del livello di tutela per il risparmiatore, che la legge porta con sé.

Approdata nel nostro ordinamento, essa ha meglio definito il perimetro di azione del consulente finanziario abilitato al collocamento, ricomprendendo nella cornice operativa tutte le attività che questa figura svolge nella pratica quotidiana con i propri clienti o potenziali clienti.

Mi riferisco alla promozione e collocamento di servizi d'investimento e di servizi accessori, di prodotti finanziari, di ricezione e trasmissione di istruzioni e ordini; alla prestazione di consulenza in materia di investimenti.

Come pure è ricompresa l'attività di concessione di finanziamenti o i servizi di pagamento.

Quindi, un soggetto che, nelle migliori best practices del settore, racchiude in sé elementi di professionalità, imprenditorialità, managerialità, flessibilità, autonomia, che ne fanno un soggetto unico nel panorama degli operatori qualificati in Italia.

Data la cornice di riferimento normativo, gli ambiti su cui ci dobbiamo misurare sono quelli che più impattano sulla nostra attività e cioè: il servizio di consulenza in materia di investimenti, l'informativa su costi ed oneri, le conoscenze e competenze del personale.

Riflettendo su di essi, siamo consapevoli della necessità di raccogliere una sfida, che abbiamo voluto evocare nel sottotitolo dato a questa edizione di Consulenti, "Mifid2: pronti al cambiamento".

In realtà, avremmo potuto declinare la frase in forma interrogativa: pronti al cambiamento? Invece, siamo convinti di essere pronti, di essere pronti per davvero. Vediamo perché.

Anasf ha sviluppato nel tempo una sua riflessione sul tema della consulenza, ben prima dell'approvazione della Direttiva europea e dei Regolamenti delegati, con la partecipazione alle consultazioni, nei convegni, sulla stampa e al proprio interno attraverso il confronto negli organi politici, nonché nei seminari dedicati agli associati.

Già a Consulenti Roma abbiamo evidenziato il modello del consulente finanziario, in quanto caratterizzato dall'offerta di un servizio completo al risparmiatore, a prescindere dalle modalità di remunerazione.

A regime, come quel soggetto presterà – per conto dell'intermediario - il servizio di consulenza in entrambe le forme previste dal legislatore (su base indipendente e non indipendente).

Una figura professionale che si inserisce perfettamente nella cornice delle Linee guida Esma, avendo le caratteristiche ed i requisiti per svolgere la propria attività, sempre per conto dell'intermediario, sia sotto il profilo delle competenze che delle conoscenze.

Sempre a Roma, abbiamo chiamato le società mandanti ad esplicitare il loro modello di servizio ed i massimi rappresentanti delle reti si sono compattamente posizionati, salvo qualche eccezione, sul modello della prestazione del servizio su base non indipendente.

La cosa non stupisce, se vista da un punto di vista pragmatico, considerando che è quella modalità che rispecchia più da vicino il modello distributivo dell'ex promotore finanziario, cioè l'agente collegato di matrice europea, oggi evoluto, non solo nominativamente, nella direzione della consulenza.

C'è da dire che il loro posizionamento è giustificato dal fatto di dover predisporre "reti" separate al proprio interno, derivante dal divieto europeo di svolgere con lo stesso personale entrambe le tipologie.

E' appena il caso di ricordare che il servizio di consulenza è uno solo, unico ed unitario, declinato in maniera differente in ragione dei modelli di servizio e del target di clientela.

La scelta strategica del sistema delle reti ha dunque privilegiato il modello basato sulle "commission fee", come quello più immediatamente applicabile e compliant rispetto alla nuova normativa, che

in presenza di requisiti di qualità nella prestazione consente di mantenere gli inducements, vietati diversamente nella prestazione "su base indipendente".

Proprio ieri il Consiglio Nazionale di Anasf, riunitosi qui al Lingotto, ha approvato un documento nel quale vengono riassunti i punti qualificanti della normativa, con una particolare sottolineatura dell'unicità del consulente finanziario abilitato al collocamento ed uno sguardo rivolto alle allargate tutele rivolte ai risparmiatori.

Lo stesso CN impegna la nostra associazione a sviluppare un'azione continua di chiarimento e divulgazione delle possibilità che la nuova normativa offre ai risparmiatori, con il sostegno delle Istituzioni, dell'Organismo di categoria e delle stesse società.

Un primo livello di intervento da parte nostra ha riguardo alla rappresentazione all'esterno del binomio consulenza e collocamento, come servizio completo per l'investitore ed all'ampliamento del contenuto del test di qualità, in base al quale la prestazione della consulenza consente di adottare il modello commissionale.

Un secondo livello riguarda invece il tema del conflitto di interessi, cominciando a riconoscere con sano pragmatismo che, essendo ineliminabile di per se, esso va risolto ex-lege nel miglior interesse per il cliente. Ma, in realtà, c'è molto di più di una norma cogente.

C'è il modello di servizio della consulenza e del collocamento, all'interno di una galassia di prodotti e di autonomia delle scelte, che non ha eguali nel nostro panorama di settore e nella stessa industria finanziaria.

Un paradigma del quale andiamo orgogliosi, perché esso è il segno distintivo della nostra offerta, finalizzata ad abbracciare il modello dell'architettura aperta e dei suoi vantaggi per il cliente e per gli stessi operatori, nonché di un esercizio decisionale autonomo.

Un terzo livello ha invece a che vedere con l'immagine esterna e pubblica del consulente finanziario.

Abbiamo fatto passi da gigante, basterebbe guardare al bassissimo indice di sinistrosità dei consulenti finanziari, confermata dall'ultima Relazione CONSOB.

Tuttavia, nella percezione generale ancora abbiamo un deficit reputazionale da colmare.

Non dobbiamo dimenticare che il nostro giovane settore è a volte erroneamente considerato come attiguo a quello delle banche e molto spesso ad esso equiparato nelle prassi e nei comportamenti.

Mi riferisco, in primis, alle pratiche scorrette, ancora oggi indotte da politiche commerciali molto aggressive nei confronti della clientela, di cui abbiamo notizia dal mondo dei bancari.

In secondo luogo, a quelle vere e proprie attività di misselling, fino ai comportamenti delittuosi di alcuni vertici aziendali ed alla mancanza adeguata di controlli.

Se c'è un settore, che attraverso le garanzie di legge sulla responsabilità solidale, ha dato prova di efficienza e solidità è proprio quello dell'offerta fuori sede.

Torno sul primo punto, quello della consulenza abbinata al collocamento.

Sia come sia, la legittima preoccupazione da parte di tanti colleghi di vedere compromessa la modalità di remunerazione basata sul "management fee", è dissipata dalle nuove regole, che tuttavia impongono il superamento del test di qualità.

Ma, a ben vedere, che cosa è questo test?

Non è altro che il modello di servizio che i consulenti hanno sviluppato nel corso della loro evoluzione, rispondendo da una parte alle mutate cornici normative e dall'altro all'ambizione di svolgere un ruolo di riferimento e di assistenza alla clientela, fondato sulla fiducia condizionata.

Fiducia condizionata a che cosa, se non all'osservanza di quei criteri che caratterizzano e qualificano la prestazione come professionale?

La vasta gamma di prodotti, la valutazione nel continuo del portafoglio, l'asset allocation. E già questo sarebbe sufficiente.

In realtà, c'è molto di più nelle prassi consolidate.

Il valore della componente consulenziale sta nell'approccio alla pianificazione, al ciclo di vita dei bisogni e delle esigenze, alla capacità di resilienza di fronte alle crisi, agli indiscussi benefici psicologici.

La cornice normativa cambia ed il ruolo del consulente finanziario si evolve con essa.

Infatti, il modello di servizio basato sulla consulenza valorizza il professionista quale è già oggi, proiettandolo nel futuro prossimo con una responsabilità ancora maggiore nei confronti dei risparmiatori italiani e soprattutto di coloro che diventano investitori.

In chiave di mercato, ci sono aspetti che occorre capire che tipo di conseguenza avranno.

Quale sarà l'impatto concorrenziale del sistema delle nuove norme sugli operatori?

Quale l'effetto della trasparenza sui costi e quello degli obblighi informativi?

Quale sarà la pressione sui margini economici della filiera tra produzione e distribuzione?

E quale pressione, al nostro interno, si eserciterà sulle fees riconosciute ai consulenti?

In quali forme e contenuti si sostanzierà la formazione per il personale addetto alla relazione, all'informativa commerciale ed alla consulenza?

A queste domande si somma la questione della riforma dell'Albo unico dei consulenti finanziari, che è in cantiere ed oggetto di un'apposita consultazione CONSOB.

Vorrei ricordare, approfittando di questa platea e degli autorevoli ospiti che abbiamo oggi, come il maggior supporto al compimento di un albo unico di tutti gli operatori della consulenza finanziaria in Italia, è stato dato dalle associazioni rappresentative dei consulenti e quelle degli intermediari.

Ciò si traduce oggi nella concreta possibilità di censire e vigilare, anche quei soggetti che ancora non lo sono.

Questo significa e dimostra la responsabilità e la sensibilità di alcuni stakeholders, che si sono assunti impegni concreti per la tutela del pubblico risparmio.

Come ho già avuto modo di dire in alcune interviste, ribadisco qui che c'è tutta la disponibilità di Anasf a collaborare ad un nuovo impianto di rappresentanza equo, democratico ed efficiente, quale quello che fino ad oggi, brillantemente, ha gestito l'albo di categoria.

Ed a questo proposito, desidero ricordare che tra i principi di equità, ce n'è uno che fa rima con quantità.

La rappresentanza si pesa, non si conta.

Ci sarebbero altri punti da trattare, che riguardano il futuro della professione, ma non ne ho il tempo.

Penso al ruolo preminente che sta assumendo la tecnologia anche nel nostro settore, al rapporto tra produttori e distributori, ai temi della product governance, alle nuove forme di esercizio della professione, al rapporto con gli operatori e colleghi europei.

L'unica cosa che posso aggiungere, per concludere, è che la nostra associazione continuerà a presidiare tutti i fronti aperti, focalizzandosi, come ha sempre di più fatto negli ultimi anni, sulla valorizzazione della nostra figura professionale.

Consulentia Torino ne è un ulteriore e fulgido esempio.