

PROFESSIONISTI DEL RISPARMIO

ANALISI

Ampliare l'operatività per facilitare il cliente

di Gianfranco Ursino

Le dinamiche altamente "ballerine" dei mercati negli ultimi anni tendono ad accorciare la validità dei consigli di asset allocation, non solo in chiave tattica ma anche strategica. Per gli investitori, compresi i clienti dei consulenti finanziari indipendenti, diventa sempre più importante operare con tempestività sui mercati. Inefficienze temporali tra il momento della formulazione della raccomandazione da parte del consulente e il trasferimento dell'ordine all'intermediario a cura del cliente, possono infatti compromettere l'efficacia del servizio di consulenza. Ma nonostante sia consentito dalla Mifid, in Italia i consulenti-persone fisiche non possono ricevere e trasmettere ordini per conto dei clienti. Un'attività collaterale al servizio di consulenza che all'estero i consulenti fee only possono svolgere (vedi articolo in pagina), mentre in Italia è riservata alle persone giuridiche (opportunità al momento colta da MoneyFarm Sim). Il dettato normativo, però, anche in vista dell'albo potrebbe essere rivisto con un provvedimento legislativo atto a riallineare le norme nazionali a quelle comunitarie. «L'aggiunta del servizio di ricezione e trasmissione ordini - afferma Cesare Armellini, presidente Nafop - potrebbe eliminare alcuni degli aspetti burocratici e velocizzare l'operatività del consulente. Alcuni clienti potrebbero apprezzare questa possibilità in quanto ciò eviterebbe loro di doversi attivare con il proprio intermediario per rendere esecutiva la raccomandazione ricevuta». Una sorta di via libera che dal punto di vista operativo arriva anche dall'altra associazione dei consulenti indipendenti: «Far coincidere il momento di accettazione del consiglio e di raccolta dell'ordine conseguente - spiega Giannina Puddu, presidente di AssoFinance - ottimizzerebbe l'intero processo riducendo/azzerando l'inerzia del cliente, il rischio di influenza di terzi e i margini di errore che possono derivare da ordini dei clienti incoerenti rispetto al consiglio ricevuto. Senza dimenticare il possibile abbattimento dei costi di negoziazione. Tuttavia ci sono dei rischi intorno a questa ipotesi, come quello di una gestione surrettizia, da tener presente». Idee e percorsi operativi che si chiariranno quando, con l'avvio dell'Albo, finalmente si farà l'auspicato ordine.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

PROFESSIONISTI DEL RISPARMIO

L'evoluzione della specie delle Sim di consulenza

Il trend è già in atto e raggiungerà il suo apice con l'istituzione dell'Albo dei consulenti finanziari indipendenti

Pagina a cura di Gianfranco Ursino

■ Ritorno al passato. Con l'atteso debutto dell'albo dei consulenti finanziari lo scenario della consulenza finanziaria è destinato a mutare sensibilmente, non solo per i consulenti persone fisiche ma anche per le persone giuridiche. Per quest'ultime, però, più che di nuove prospettive, all'orizzonte già si intravedono vecchi scenari: le Sim di pura consulenza, nate con la Mifid, sono destinate a valutare l'opportunità di esercitare l'attività sotto forma di società di consulenza finanziaria (Scf).

IL PUZZLE NORMATIVO

Prima della Mifid la consulenza finanziaria era esercitata da qualsiasi soggetto ed era indirizzata soprattutto verso gli investitori istituzionali. Se dal 1991 al 1996 il servizio di consulenza era considerato riservato ai soggetti autorizzati dalla legge n° 1/91, successivamente dal 1997 al 2007 il Dlgs 41/96 aveva liberalizzato l'attività. Un contesto che aveva favorito il proliferare di soggetti che di fatto prestavano l'attività di consulenza, in primis a casse di previdenza e fondi pensione, senza alcun "patentino".

Nel novembre 2007, con l'avvento della Mifid, la situazione è stata nuovamente ribaltata e l'indicazione personalizzata di compravendi-

ta di strumenti finanziari è tornata a essere un'attività riservata ai consulenti persone fisiche e alle Sim di pura consulenza. Questo portò alla trasformazione di alcune società in Sim, che in nome di una maggiore tutela degli investitori sono state chiamate a sostenere maggiori oneri, sia in termini di risorse sia di tempi.

Un recepimento della normativa comunitaria che, nel giro di un anno, è stato però oggetto di ripensamento da parte del legislatore: con il ddl 1082/98 è stato introdotto l'art. 18-ter del Tuf che ha esteso la possibilità di svolgere l'attività di consulenza alle Scf, nella forma societaria di Spa o di Srl, con le stesse limitazioni operative previste per le persone fisiche. Una vera e propria telenovela normativa, che in attesa dell'Albo dei consulenti, rischia di creare un po' di confusione agli occhi degli investitori sulla pluralità di soggetti che operano nel settore dell'advisory.

IN ATTESA DELL'ALBO

Urge, quindi, un albo. Nell'attesa alcune realtà hanno deciso di abbandonare i panni della Sim per reinvestire nella vecchia veste di Spa o Srl. La prima è stata Ruffo & Partners a spogliarsi dell'abito di Sim nel 2011, mentre la scorsa estate è stata la volta di Diaman. «Non appena sarà avviato l'albo dei consulenti, saremo tra i primi ad iscriverci come società - spiega Daniele Bernardi, Ad di Diaman -». Nel frattempo continueremo a fornire un servizio con la stessa qualità e professionalità, in quanto questo cambio di regime è solo giuridico e ci permetterà di risparmiare molte risorse che potremmo dedicare allo sviluppo della società».

Altre Sim sono pronte a seguire lo stesso percorso. In pole position, secondo quanto risulta a Plus24, c'è Abs Consulting. Un ritorno sui propri passi che non tutti al momento possono però farlo. Solo le realtà già attive prima della Mifid, possono godere del reiterato regime transitorio e continuare a esercitare l'attività di consulenza agli investimenti anche in assenza dell'Albo. «Tra le Sim di pura consulenza è in atto una sorta di evoluzione della specie - afferma Massimo Scolari, segretario generale di Ascocim -, nel senso che alcune estenderanno l'attività ai servizi d'investimento con l'attività di gestione e raccolta ordini, altre si trasformeranno in Scf». Strade diverse già intraprese da alcune Sim, anche a seguito di processi di fusione (vedi scheda a lato).

REGOLE UGUALI PER TUTTI

Con l'albo ci sarà quindi un livellamento del campo di gioco nel mercato della consulenza, con le Sim cosiddette "leggere" che si troveranno più a loro agio nella sezione delle persone giuridiche dell'albo dei consulenti, al pari delle società già operanti senza avere la configurazione di Sim. «Questo non significa abbassare la guardia - continua Scolari -. Sarà fondamentale mantenere un'adeguata struttura dei controlli sull'attività di consulenza da parte delle authority a salvaguardia degli interessi dei clienti e a tutela dell'immagine del settore». Di sicuro con l'avvio dell'albo per l'investitore sarà più semplice districarsi tra gli operatori indipendenti che prestano il servizio di consulenza personalizzata agli investimenti, siano essi persone fisiche, Sim, Spa o Srl.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Trasmettere gli ordini? In Uk si può

Oltremania sono già una realtà piattaforme dedicate ai fee only

■ Trasmettere ordini per conto di un cliente: il consulente finanziario persona fisica in Italia non può, anche se previsto dalla Mifid. In Gran Bretagna, per esempio, un consulente fee only (Ifa) può trasmettere a un altro intermediario ordini di acquisto/vendita, sia nell'ambito dell'attività di consulenza sia come richiesta diretta da parte di un suo cliente. Mentre non è possibile, neanche in Uk, ef-

fettuare direttamente ordini per conto di un cliente, a meno che il consulente non sia in grado di dimostrare che gli ordini trasmessi non sono frutto del proprio lavoro di consulenza.

Una più ampia operatività che ha consentito lo sviluppo di piattaforme di compravendita di fondi comuni che offrono ai consulenti una serie di servizi che li aiutano ad offrire alla clientela un pacchetto completo: dalla gestione del portafoglio alla negoziazione per conto del cliente. Le principali piattaforme sono Cofunds e FundsNetwork.

Una via che in Italia è stata intrapresa da Fundstore che, in collaborazio-

ne con Morningstar, ha lanciato Investimeglio: piattaforma web che offre ai consulenti finanziari indipendenti l'opportunità di gestire a 360 gradi il cliente: dalla profilatura al monitoraggio delle posizioni aperte su un'offerta di oltre 3mila fondi, finché all'invio ai clienti dei consigli operativi su cosa e quanto acquistare, vendere o "switchare". Il cliente riceverà notifica di quanto suggerito dal proprio consulente e, loggandosi su proprio profilo Fundstore, scegliere se mettere in pratica quanto indicato in modo totalmente indipendente e senza alcun vincolo.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

I DIVERSI PERCORSI DELLE SIM DI CONSULENZA

Modifica societaria

RUFFO & PARTNER

Nel giugno 2011 è stata la prima a innestare la retromarcia e assumere la forma di Spa

DIAMAN

Nel luglio scorso Diaman Sim trasformata in Srl ha assunto lo status giuridico di Scf ai sensi dell'articolo 18-ter del Tuf.

Da consulenti a gestori

FINLABO

Nell'ottobre 2010 ha ottenuto l'autorizzazione a prestare anche il servizio di gestione.

FINN INVESTMENT ADVISORY

Dall'integrazione con Gesti-Re è nata la Advam Partners Sgf

JC ASSOCIATI

Nelle scorse settimane è convolata a nozze con l'inglese Rocksphere e dalla fusione è nata JCI Capital Ltd che svolge anche attività di gestione.

Revoca autorizzazione

IDEA SIM

Su richiesta del vertice societario lo scorso febbraio la Consob ha revocato l'autorizzazione e cancellato la società dall'albo delle Sim

ADVISE ONLY SIM

La decisione di lasciare lo status di Sim è della scorsa primavera ma la cancellazione dall'albo della Consob è di pochi giorni fa

Fusione tra Sim

GWA - ADVIN PARTNER

Nell'estate 2012 Global Wealth Advisory Sim ha integrato le attività di Advin Partner Sim

GALILEO FINANCE - BE CUBE

È allo studio una forma di collaborazione tra le due Sim

Ad oggi ancora Sim

81 SIM FAMILY OFFICE

ABS CONSULTING

AMARANTO INVESTMENT

AMBROSETTI AM SIM

AMU INVESTMENTS

CLASSIC CAPITAL

CONSULTIQUE SIM

CORDUSIO ADVISORY & FAM. OFF.

FAMILY ADVIS. SELLA & PARTNER

FOUR PARTNERS ADVISORY

INVESTITORI ASS. CONSULENZA

J. LAMARK

MONEYFARM

PRIVATE & CONSULTING

PROMETEA ADVISOR

SECOFIND

TOSETTI VALUE