

## **Discorso del Presidente Anasf Maurizio Bufi al convegno inaugurale di ConsulenTia18 Napoli, 9 ottobre**

Un anno fa abbiamo commissionato a McKinsey una ricerca sulle prospettive che l'introduzione della Mifid 2 avrebbe determinato sul mercato e in particolare tra i protagonisti della consulenza finanziaria in Italia. A soli otto mesi da quella indagine, i cui risultati sono stati presentati a Roma a febbraio di quest'anno, abbiamo voluto fare un check sulle stesse tematiche, ma con alle spalle un periodo di effettiva applicazione della nuova normativa europea e dei regolamenti attuativi. Che cosa abbiamo scoperto? Non anticiperò nulla, giacché è previsto in scaletta l'intervento di McKinsey. Come ascolteremo insieme, ci sono luci e ombre, anche se le ombre sono ancora ampie e ci preoccupano. Noi crediamo, lo abbiamo ribadito in questi mesi - che nonostante la Mifid 2 sia già entrata in vigore - il 2018 sia ancora un anno di transizione e non potrebbe essere diversamente. Tuttavia, erano e sono evidenti alcuni driver su cui si sta interrogando tutto il settore della consulenza finanziaria e i suoi attori; ma come spesso è accaduto in passato - e continua a ripetersi - senza che questi protagonisti o le loro rappresentanze avviino un confronto diretto e costruttivo, se non nell'ambito della propria autonomia interna. Quando un settore come il nostro evolve, cambia, entra in una fase nuova (forse matura) sarebbe necessaria la presenza di relazioni industriali tra le parti per un'idea di sviluppo condiviso di lungo periodo e dei suoi elementi fondamentali. Quel che più colpisce è la resistenza ad un confronto tra i vari soggetti che partecipano alla catena del valore, nella quale il ruolo del consulente finanziario abilitato al collocamento rimane centrale sia per il business che veicola, sia per gli aspetti professionali che incarna. Anasf ha individuato almeno tre ambiti di interesse: la remunerazione (che si declina con la trasparenza), la formazione (che si coniuga con l'aggiornamento professionale), le nuove leve (che riguardano il futuro della professione). La pressione sui margini che impatta sul nostro settore è nota e non la scopriamo oggi. Dalla cornice normativa e regolamentare all'incessante innovazione tecnologica, dalla robo-advisory all'arrivo di importanti player dalle grandi economie di scala, il quadro nel quale operiamo è indubbiamente sfidante. A ciò si aggiunge anche un clima economico e politico non propriamente favorevole al mondo finanziario e ai temi della finanza personale. D'altra parte, l'abbiamo detto molte volte, scontiamo impropriamente una cattiva reputazione del mondo della finanza in genere, persino un'avversione sociale a tutto ciò che è di matrice finanziaria, a cominciare dai mercati. In realtà, il consulente finanziario è stato un baluardo e una protezione contro i rischi del risparmio tradito, che tanti clienti hanno subito. L'analisi di fondo è nota. Lo scenario del prossimo futuro, ma già del presente, comporterà per gli operatori un aumento della produttività e delle masse pro-capite per generare e mantenere un flusso costante di ricavi e quindi di remunerazione. Quindi, l'impatto negativo ci sarà e anzi c'è già. Ma il punto non è questo. A parità di altre condizioni, questo impatto negativo sembra riguardare solo alcuni anelli della catena del valore tra produzione e distribuzione. La produzione e le fabbriche prodotte tendono a razionalizzare la propria struttura, mentre la distribuzione è rimasta ancorata ai modelli pre-crisi. Quando forse dovrebbe rendere più efficiente la filiera al suo interno, non solo intervenendo sullo sfoltimento delle posizioni più piccole dei singoli consulenti, ma anche rivedendo livelli, ruoli e funzioni del management di rete. Crediamo, tuttavia, che negli ultimi anni il dato più discutibile è l'alto livello di pay-out che va a remunerare il soggetto abilitato e soprattutto a supportare con un contributo

molto rilevante l'utile dell'azionista di riferimento. A questo proposito, sappiamo che gran parte delle reti sono riconducibili a proprietà bancarie e assicurative e ci rendiamo conto della necessità di diversificare le fonti di ricavo del sistema bancario, che deve affrontare - non senza sue precise responsabilità - la rivoluzione in atto nel concetto stesso di banca universale e la crisi del suo modello distributivo. Tuttavia questo comporta un drenaggio notevole di risorse, che scontano altri soggetti della stessa filiera. Alla domanda che ricorre frequentemente nei convegni "come contrastare l'impatto della Mifid 2 sui margini?" è unanime la risposta, cioè valorizzare il consulente finanziario, che solitamente si declina attraverso una serie di azioni: rafforzare e professionalizzare il ruolo di operatore qualificato, aumentare la produttività, incrementare le masse in gestione, privilegiare la qualità del servizio, focalizzarsi sulle soluzioni e non sui prodotti, introdurre innovativi sistemi di pricing, ampliare le modalità di svolgimento dell'attività. Implementare tali azioni significa in effetti salvaguardare i livelli di remunerazione, valorizzando il ruolo del consulente finanziario. Mettere in atto tutte le attività appena citate potrebbe però non bastare per mantenere una remunerazione soddisfacente. Quindi, se i margini continuassero a scendere per effetto del contesto di mercato, questi dovrebbero essere imputati e pesare su altri soggetti della catena del valore. C'è un altro motivo da considerare a sostegno di questa tesi; infatti, la tendenza o il rischio a disintermediare che si affaccia nel nostro settore può avere maggiori possibilità di essere contrastato se effettivamente valorizziamo il ruolo del capitale umano, cioè del consulente, ovvero colui che intrattiene la relazione con il cliente. E per farlo, occorre remunerarlo adeguatamente, tenendo conto della sostenibilità del costo per il cliente. In ogni caso, se ognuno deve fare la sua parte, questo si traduce in un'equa ed efficiente distribuzione dei ritorni economici, nell'ottica dello sviluppo sostenibile di un modello di successo. Vorrei spendere qualche parola anche sugli obblighi di trasparenza. Cominciando a ricordare che questi non nascono con la Mifid 2, in quanto già ampiamente presenti nella precedente normativa. Con la Mifid 2 questi obblighi vengono rafforzati e l'indicazione analitica dei costi dovrebbe essere il veicolo per far emergere il valore della consulenza e in particolare del consulente, stigmatizzando il tentativo da parte degli intermediari di forme di rappresentazione opache e nascoste. Lasciamo questa modalità ad altri canali distributivi. Occorre superare l'equivoco di una prestazione del servizio percepita come "gratuita", quando invece è l'occasione di sfruttare a nostro vantaggio un obbligo informativo in termini di trasparenza. Tanto più saremo in grado di motivare i costi che sostiene il cliente ed imputarli correttamente a tutti i soggetti che intervengono nel rapporto, tanto più valorizzeremo il nostro ruolo. Motivare significa argomentare con contenuti, cioè con conoscenza e competenza. Il cliente paga un prezzo a fronte della prestazione di un servizio personalizzato, di una valutazione di adeguatezza degli strumenti finanziari collocati, dell'accesso ad un'ampia offerta di prodotti compresi quelli di terzi, di un'attività di assistenza post-vendita, di prezzi competitivi, di un continuo monitoraggio del portafoglio, di una corretta gestione del conflitto di interessi. Significa, in altre parole, lavorare sulla qualità del servizio. Questo evento nel titolo richiama anche il tema della normativa IDD, che impatta prevalentemente sul settore assicurativo, ma riguarda anche i prodotti a contenuto finanziario. L'augurio dell'Associazione, fortemente espresso nelle consultazioni avviate con gli organi di competenza, è quello di una completa parificazione delle regole tra operatori finanziari e assicurativi, soprattutto attraverso l'applicazione al mondo assicurativo delle best-practices che sono da tempo proprie del nostro settore. Mi è facile richiamare ancora una volta la discutibile

doppia iscrizione dei consulenti finanziari al RUI e al nostro Organismo. Per quanto riguarda la nostra categoria, dove tutto fa capo a Ocf (per tenuta dell'albo, esami, vigilanza), è logico chiedersi quale sia il senso di questa duplicazione di oneri? Si sta almeno trovando una mediazione di buon senso, nella misura in cui l'obbligo dell'aggiornamento professionale delle 30 ore, ricomprendendo anche tematiche assicurative, alleggerisce il corrispondente numero di ore previsto dall'IVASS, che rimane ridotto. Il tema della formazione rimane attenzionato da Anasf, tanto più dopo le recenti dimissioni dell'ex-presidente Consob, che tanto aveva fatto sperare in un cambio di linea dell'autorità di vigilanza, in un'ottica pro-mercato. Anche a seguito delle recenti risposte pubblicate dalla Commissione, che ha incluso tra i soggetti riconosciuti quali erogatori dell'aggiornamento professionale degli operatori gli intermediari e anche le associazioni di categoria dei professionisti, confidiamo che anche Anasf possa rientrare tra questi. Abbiamo investito in questi anni nella formazione di elevato standing dei nostri associati, proponendo una gamma articolata e innovativa di seminari con un approccio interdisciplinare. Sul ricambio generazionale dei consulenti finanziari si potrebbe parlare a lungo e dedicarvi un apposito convegno. Urge un ringiovanimento della categoria dei consulenti finanziari e di conseguenza non è più procrastinabile un adeguato impegno economico da parte delle società, a cui va accompagnato un quadro regolamentare incentivante di avvicinamento alla professione, uno spazio ad hoc nei corsi di laurea delle università, con un indirizzo specifico sulla professione e più in generale sulla consulenza finanziaria. In un recente convegno è stato correttamente detto che lo sviluppo del settore delle reti non può basarsi e alimentarsi permanentemente attraverso il reclutamento dal mondo bancario e del private, perché quello non è un giacimento inesauribile. Non solo, è costoso e questo, soprattutto nel breve-medio periodo, contrasta con la diminuzione dei margini. Ancora una volta, la lungimiranza e la strategia imporrebbero maggiori e convinti sforzi di impiego delle risorse per investire e formare nuove schiere di consulenti giovani e laureati, in un'ottica di ricambio generazionale. E ci lascia perplessi l'ostinazione ad affrontare seriamente lo svolgimento dell'attività anche in una forma diversa da quella della persona fisica, che sarebbe funzionale all'inserimento di giovani professionalizzati e più rispondente allo sviluppo del settore. Fermo restando che non sono in discussione né il ruolo della persona fisica, né il mono-mandato, come presidio di garanzia e di tutela nei confronti del risparmio. Anasf, tanto più se unita e coesa nei suoi obiettivi, continuerà a tutelare e rafforzare il ruolo dei suoi associati e di tutta la categoria, lanciando al mercato proposte, costruendo ponti, con la consapevolezza della propria forza e del suo potenziale. Ci auguriamo di poter lavorare in questa direzione con tutti gli stakeholders del mercato.