

# ADVISOR

NEWSMAGAZINE DELLA  
CONSULENZA FINANZIARIA

## OLTRE I CONFINI DELLA CONSULENZA

Mensile - Firenze Italia - SpA - Specializzazione in abbonamento postale - DL 352/2003 (art. 1, 27/02/2004 n. 46) Art. 1 comma 1 DCEB Milano

ANNO XV - N. 02 | FEBBRAIO 2019 - 7 EURO  
prima immissione sul mercato: 05/02/2019



9 771825 018006

MAURIZIO BUFFI - PRESIDENTE ANASE



OTD

CS

# ANDIAMO OLTRE I CONFINI DELLA CONSULENZA FINANZIARIA

Francesco D'Arco  
twitter @darcofrancesco

“**S**iamo giunti alla sesta edizione di ConsulenTia a Roma e, per quanto riguarda le tematiche, abbiamo voluto dare continuità rispetto al passato, mantenendo al centro dei dibattiti le questioni che riteniamo siano più sensibili e fondamentali per la categoria”. Così **Maurizio Bufi**, presidente **Anasf**, introduce l'edizione 2019 dell'evento che, anche quest'anno, dal 5 al 7 febbraio riunirà all'Auditorium Parco della Musica della Capitale l'industria del risparmio gestito e della consulenza finanziaria. Un evento che, come ricorda lo stesso Bufi, “fin dal 2014 segue un leitmotiv ben preciso”.

#### Qual è il leitmotiv che caratterizza ConsulenTia?

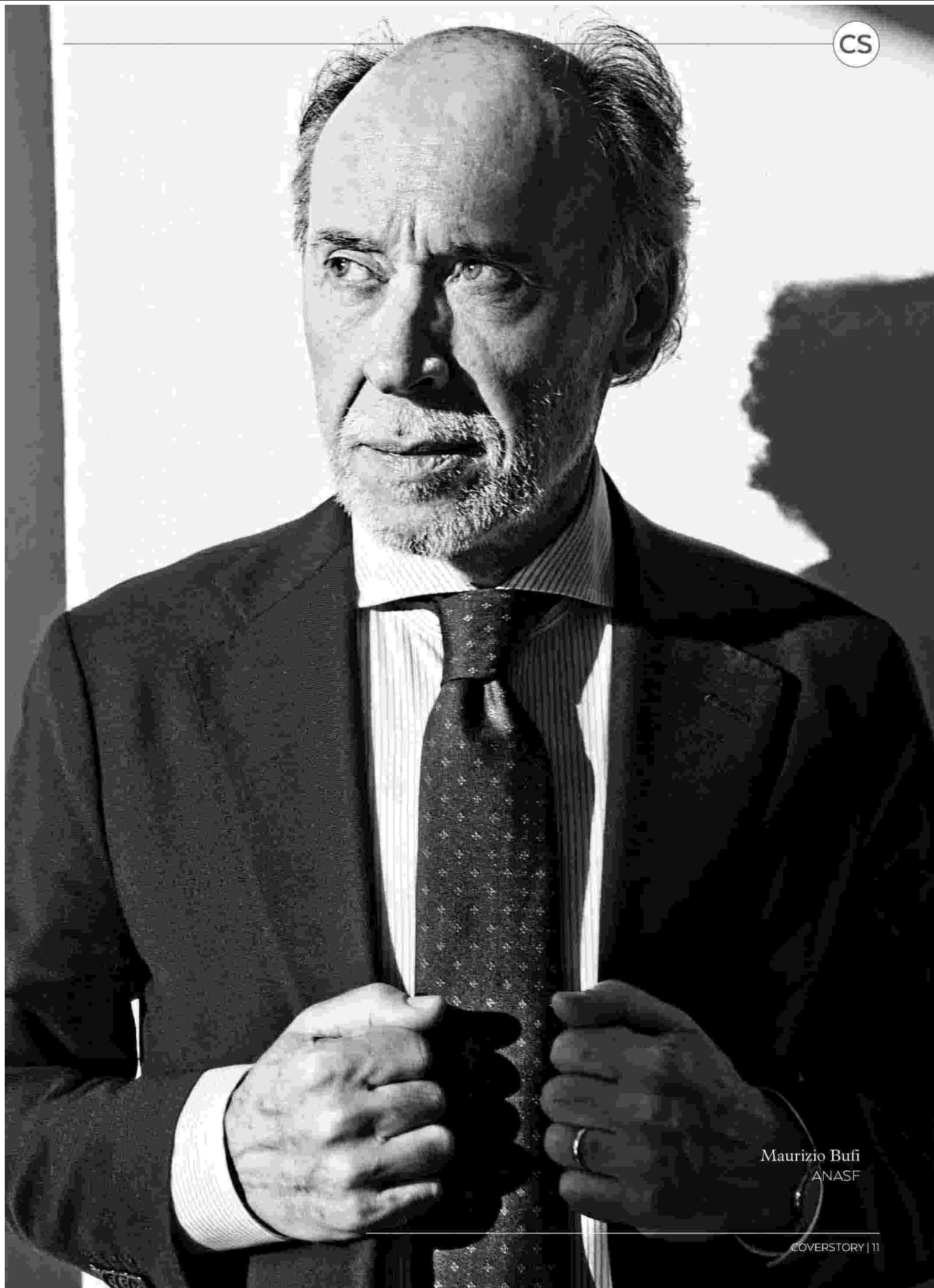
Rafforzare il ruolo del consulente finanziario. E questo mi porterà, fin dalla relazione introduttiva a focalizzare l'attenzione su tre elementi che, a nostro avviso, oggi caratterizzano maggiormente l'evol-

uzione del settore. Innanzitutto la crescente concorrenza. Oggi la sfida per guadagnare quote di mercato non riguarda soltanto gli attori della consulenza finanziaria ma anche diversi player del settore bancario e assicurativo che sempre più spesso guardano al nostro mondo per sviluppare il proprio modello di business. In secondo luogo dobbiamo ancora confrontarci con una cornice normativa che, anno dopo anno, ha impatti significativi sulla nostra attività. La MiFID II avrà nel 2019 un nuovo impatto, in primis per gli obblighi di trasparenza che mostreranno nei prossimi mesi i loro effetti. Obblighi che, ci tengo a precisarlo, si rafforzano in un settore che già seguiva principi chiari in termini di comunicazione al cliente.

#### E il terzo elemento?

Il terzo fattore che continua a incidere in maniera significativa sull'evoluzione del settore è la tecnologica che continua a impattare sulla professione e, unito ai due fattori citati prima, impone domande chiare

CS



Maurizio Bufi  
ANASF

COVERSTORY | 11

CS

## L'INDUSTRIA È CHIAMATA A ESPLORARE NUOVI TERRITORI. MA SERVE UN DIALOGO CONTINUATIVO E COSTRUTTIVO CON LE RETI

a tutti gli attori dell'industria. Domande sulle quali sarà importante riflettere insieme: società mandanti e consulenti finanziari devono confrontarsi apertamente sulle conseguenze di questi grandi cambiamenti che, ormai è evidente, incidono sui margini dell'industria della consulenza. In particolare le domande che devono accompagnare ogni riflessione sono: come l'industria pensa di mantenere un livello di margini equilibrato e sostenibile per tutti gli attori coinvolti? Qual è la strada da percorrere per avvicinare il mercato potenziale che è ancora elevato? Come è possibile far evolvere il modello di business garantendo utili alle aziende, una corretta remunerazione dei consulenti finanziari e, non ultimo, il rispetto degli interessi del cliente finale? Domande che sottoporremo agli ospiti del convegno inaugurale che vedrà confrontarsi i manager delle società mandanti.

**È forte, però, la sensazione che il dibattito con le mandanti, su tali tematiche, si apra e si chiuda a ConsulenTia. Più volte avete chiesto tavoli di lavoro che non mi sembra siano mai partiti?** Non abbiamo né il potere, né il desiderio di imporre a nessuno l'obbligo di avviare un tavolo di lavoro continuativo su determinate tematiche. Come associazione abbiamo l'obbligo, però, di manifestare chiaramente gli interessi della categoria che rappresentiamo. Una categoria che, come dicevo, vive una fase di profonda trasformazione e quindi non può limitarsi a difendere un modello di business che, sicuramente, funziona ma che deve anche adattarsi alle novità in corso. Novità chiare ma sulle quali, effettivamente, non ci si confronta abbastanza. Dobbiamo individuare insieme, consulenti e società mandanti, gli elementi sui quali lavorare. Purtroppo, però, nel nostro settore non si creano quelle dinamiche di confronto, quelle relazioni industriali, tipiche di altre industrie. C'è ancora una certa reticenza. Un atteggiamento che sembra, a volte, voler mantenere lo status quo che non va stravolto ma deve evolvere. E per farlo serve un dialogo più costruttivo e continuo tra reti e consulenti: dobbiamo capire insieme su quali elementi è più opportuno lavorare.

**Ritiene quindi che ancora non vi siano state risposte concrete da parte delle reti alle grandi evoluzioni che citava prima?**

Alcune risposte da parte di singole realtà arrivano, ma manca una riflessione di sistema. A riguardo, fin dalla prima edizione di ConsulenTia, abbiamo sollecitato e, a tratti, provocato le reti, ma tali sollecitazioni non sono state raccolte. Spesso ci siamo dovuti confrontare con risposte evasive o rassicurazioni generiche che non indicavano chiaramente la strada da percorrere.

**Qual è a suo avviso tale strada?**

Passa da due grandi sfide: aumentare la produttività e allargare i confini del business. Nel primo caso l'invito rimane sempre lo stesso: ben venga l'incremento della produttività ma deve mettere in condizione i consulenti di continuare a offrire ai clienti quell'elevato livello di servizio ai quali li abbiamo abituati in questi anni. Non possiamo compromettere la fiducia conquistata nel tempo per una "questione di business".

**E per quanto riguarda "i confini del business", a cosa si riferisce?**

Oggi l'industria è chiamata ad esplorare nuovi territori. Come dimostrerà la ricerca realizzata da Finer per ConsulenTia - e che sarà presentata in occasione del convegno di apertura della terza giornata - oggi i consulenti finanziari non si possono più accontentare della gestione degli asset finanziari dei clienti. Siamo chiamati a svolgere un ruolo di supporto alle famiglie ben più ampio. Siamo chiamati a esplorare anche il mondo corporate e delle imprese. La qualità del servizio nella gestione del risparmio è ormai un dato di fatto, la sfida è portare questa qualità anche nella gestione del patrimonio aziendale delle famiglie. Per farlo dobbiamo iniziare a confrontarci apertamente anche con gli attori che rappresentano gli imprenditori. Dobbiamo capire meglio le esigenze di questi clienti. Per questo, a ConsulenTia, avremo tra i relatori anche rappresentanti del mondo imprenditoriale. Vogliamo, con molta umiltà, affacciarci al mondo dell'impresa per capire che tipo di utilità possiamo offrire. Stiamo già in parte dimostrando che su questo versante delle carte da giocare le abbiamo, ma la domanda alla quale cercheremo di rispondere con la ricerca di Finer è se e quanto siamo pronti per conquistare un ambito che ci conosce meno, come quello corporate.

**È giunto il momento di cambiare il modello di business?**

Il modello delle reti, seppure con una serie di limiti, funziona. Ma dobbiamo valorizzarlo meglio senza disperdere tutte le professionalità che hanno contribuito al suo sviluppo in questi anni. Un modo per farlo, ripeto, è capire come la compressione dei margini, che impatta su tutta la catena del valore, possa essere equamente distribuita. Se non lo facciamo rischiamo di inseguire modelli ibridi che non aiutano, certo, a valorizzare l'industria. Da qui la necessità anche di allargare il raggio d'azione dell'industria portando le nostre competenze in ambiti ancora non serviti adeguatamente come, appunto, il mondo imprenditoriale di cui parlavo prima. Ma serve un lavoro di squadra reale e concreto.

