

CONSULENTIA 2019

RELAZIONE DEL PRESIDENTE DI ANASF MAURIZIO BUFI

“L’impatto della tecnologia, l’evoluzione del contesto regolamentare e di mercato, la convergenza intersettoriale e i cambiamenti nelle abitudini di risparmio: questi i nuovi scenari che richiedono al settore risposte efficaci e immediate. La sfida per i consulenti finanziari è saper essere veri protagonisti della crescita. Quali sono le aree su cui agire? Diversificazione dei modelli di business, risposta alle pressioni concorrenziali, personalizzazione del servizio, sviluppo di nuove forme organizzative e capacità relazionali. Si pone quindi la necessità di valorizzare le specificità professionali del consulente finanziario con riferimento anche ai modelli remunerativi. Il punto di vista delle reti e le loro risposte alle sfide del futuro.”

Sono da poco passati cinquant’anni da quando siamo soliti collocare l’inizio dell’avventura della consulenza e dei consulenti finanziari, coincidente con la nascita anche delle prime importanti realtà aziendali di settore.

Ne sono passati quasi trenta dalla caduta del Muro di Berlino, che ha segnato il corso della Storia con un prima e un dopo.

1

Sono stati da poco celebrati i primi venti anni dell’Euro, anni vissuti pericolosamente.

Più di dieci, dallo scoppio della crisi economica e finanziaria più forte e dirompente dalla Grande Crisi del 1929, di cui ricorrono novant’anni, quest’anno.

Assistiamo allo sfaldamento dei paradigmi della teoria economica a seguito della crisi finanziaria dell’ultimo decennio ed all’esigenza di individuare un comune terreno di intervento e di soluzioni.

Siamo immersi in un’epoca di incertezza, instabilità e ritorno alle sovranità nazionali.

Abbiamo coltivato il sogno di un’Europa unita, ma ci accingiamo la prossima primavera ad un voto europeo di rilevanza non ordinaria per le conseguenze che ne potranno scaturire.

La globalizzazione e la tecnologia hanno cambiato le abitudini di milioni di persone e imprese, e rappresentano tuttora la più imponente rivoluzione costantemente in atto nelle nostre società e nelle nostre economie.

Poteva la finanza astrarsi da questi scenari così problematici?

C'è chi sostiene che la finanza, o meglio la sua degenerazione, sia il problema.

La finanza, che dovrebbe essere regolata dalle autorità, in realtà ha “catturato” il regolatore. Cioè, si è invertito il rapporto tra politica ed economia a favore della finanza.

Ovviamente, c'è una tesi esattamente opposta, secondo la quale l'economia e la finanza hanno sempre “dominato” la politica e comunque proprio l'esercizio dell'attività finanziaria ha consentito di uscire dalla crisi, basti pensare al ruolo sempre maggiore - e risolutivo - assunto dalle Banche Centrali.

Possono gli operatori, che lavorano nel mondo finanziario, prescindere da questo scenario? Anzitutto debbono responsabilmente prenderne atto e adattarsi al contesto fortemente instabile, con il rischio di un “cigno nero” sempre dietro l'angolo.

Dove stiamo atterrando e come? Sembrano domande filosofiche, ma in realtà riguardano da vicino il nostro modo di agire, di lavorare, di comportarci e impattano sul nostro futuro del quale vogliamo essere protagonisti.

Il titolo che abbiamo voluto dare al Convegno inaugurale recita, infatti: “Protagonisti della crescita”, intesa come evoluzione della nostra professione, sia sotto il profilo della qualità e dell'utilità del servizio erogato, sia sotto quello dell'ulteriore diffusione della nostra figura tra i risparmiatori e gli investitori.

2

C'è un'altra chiave di lettura, che ha a che fare con il contributo degli operatori qualificati alla crescita del nostro paese. E questo, a sua volta, è correlato allo stato di salute dell'economia ed alle sue prospettive di sviluppo.

Affrontare questo doppio binario richiede la capacità di saper ben interpretare il cambiamento in corso e quello che verrà.

Ma dobbiamo farlo non da soli, perché il nostro futuro è strettamente legato alla sostenibilità del settore della consulenza e dell'intermediazione finanziaria.

Ed è per questo che abbiamo chiamato ancora una volta a raccolta i rappresentanti apicali delle reti, in una sorta di “Stati Generali” del settore.

La ricerca che sarà presentata in occasione del convegno ANASF di domani, a cura di Finer, offre una serie di spunti che sono meritevoli di attenzione per i lavori della giornata odierna, in relazione al contributo che la figura del consulente finanziario può dare alla crescita dell'economia reale del Paese.

Sin dalla sua nascita, il consulente finanziario ha svolto un ruolo centrale nel consentire alle famiglie italiane di realizzare i propri progetti di vita e i propri obiettivi, grazie a un legame di fiducia costruito sulla base di una relazione che è ormai divenuta in molti casi pluridecennale.

A ciò si è aggiunto lo sviluppo di un bagaglio di conoscenze, competenze ed esperienze che si è rafforzato di pari passo con l'evoluzione del contesto normativo e di mercato.

La ricerca conferma la forte relazione con i risparmiatori – relazione che storicamente è il fulcro della professione – ed evidenzia anche nuove prospettive legate al rapporto con il mondo imprenditoriale. Questi temi rappresentano inoltre altrettante opportunità di confronto con le reti qui presenti.

Nel rapporto del consulente finanziario con i risparmiatori uno dei parametri fondamentali di valutazione dell'operato del consulente è naturalmente la soddisfazione dei propri clienti, che è a sua volta il risultato della capacità di coniugare l'aspetto tecnico a quello relazionale.

Nell'abitudine a trattare i “problemi degli altri”, però, non va dimenticata anche la necessaria soddisfazione di chi svolge la professione, elemento essenziale nei delicati equilibri tra “produttore e consumatore”, nello svolgimento di un ruolo importante, che tra poco approfondiremo.

Al tempo stesso non dobbiamo dimenticare che il consulente finanziario si deve confrontare ogni giorno con altre figure professionali che gravitano intorno al cliente: ci riferiamo sia agli altri professionisti del risparmio, sia ad altre professioni intellettuali con cui i cittadini si relazionano, specialmente nelle fasi fondamentali del proprio ciclo di vita.

Proprio il confronto con le altre figure professionali funge da ulteriore stimolo per la continua ricerca di spazi da presidiare e offre altresì la possibilità di individuare gli aspetti su cui ancora si deve lavorare per assicurare lo sviluppo della professione.

Torniamo al risparmio delle famiglie e delle imprese, una vera e propria “ricchezza nazionale”.

Dal punto di vista dei canali di distribuzione, la ricchezza finanziaria degli italiani è intermediata per l'85% dalle banche tradizionali, dal sistema postale e dalle compagnie di assicurazione, mentre la quota appannaggio delle reti di consulenti assorbe il restante 15%.

Siamo soliti con i nostri clienti fare riferimento al tempo come ad un potente elemento alla base di un progetto pianificato di investimento, che abbraccia dunque un arco temporale adeguato e personalizzato di scelte ed obiettivi da perseguire.

Proviamo ad applicare questo insegnamento alle vicende del mercato finanziario globale degli ultimi dieci anni, coincidenti con quella crisi, che si fa convenzionalmente partire dal 2008.

In questo periodo, i rendimenti lordi degli investimenti si sono mediamente attestati su livelli al di sopra della media storica, favoriti dall'apprezzamento dei titoli obbligazionari in conseguenza della storica discesa dei tassi di interesse e da una fase di crescita dell'azionario lunga e con volatilità contenuta.

La realtà si manifesta spesso in modo inatteso, infatti dopo questa fase di crescita dei mercati, il 2018 è stato l'anno peggiore dal secolo scorso con oltre il 90% delle asset class, che hanno registrato performance negative.

Da questo punto di vista, il rinvio dell'entrata in vigore delle nuove regole introdotte dal recepimento della Mifid2 non si è rivelata particolarmente fortunata, in quanto ha comportato che gli obblighi di trasparenza coincidessero con le nuove rendicontazioni alla clientela al 31 dicembre scorso.

Alcuni studi attendibili misurano la diminuzione della ricchezza degli italiani dalla fine di febbraio 2018 intorno al 10% del PIL nazionale.

Negli anni passati le buone performance hanno consentito a tutti gli attori del risparmio gestito di ottenere ritorni positivi e interessanti, dai gestori agli intermediari e dai consulenti alla clientela.

Difficilmente per gli anni a venire i rendimenti lordi potranno avvicinarsi mediamente a quelli precedenti, per la pressione sui tassi obbligazionari e per la probabile fase di fine ciclo dei mercati azionari.

Quindi è logico aspettarsi una forte ridefinizione dei rapporti tra clienti e fornitori dei servizi di consulenza e di asset management.

Per la Mifid2, è fatto obbligo alle imprese di investimento di agire in modo non solo professionale, ma anche equo e corretto.

Le nuove e più analitiche informazioni ricevute dal cliente sui costi dei servizi di cui usufruisce, potranno consentire una più attenta e consapevole valutazione della congruenza tra la qualità della prestazione ricevuta e il relativo costo, e ciò offre oggettivamente un supporto normativo a questa ridefinizione dei rapporti.

L'industria del risparmio gestito è chiamata a una prova di maturità: se saprà rinnovarsi, incrementando l'efficienza e riducendo i costi, potrà essere protagonista anche per gli anni prossimi; se, al contrario, non cogliesse questa esigenza del mercato, potrebbe avviarsi a un declino progressivo, dopo anni di forte crescita.

Alcune indagini a campione, per quanto non esaustive, assegnano alla produzione delle "fabbriche prodotto" tra il 30% e il 40% dei costi sostenuti dai clienti ed alla distribuzione una quota dal 60% al 70%, di cui una consistente parte remunera la società di intermediazione ed una parte restante è riconosciuta al consulente.

Il settore dell'asset management, a partire dall'affermarsi della gestione passiva nel mercato americano ed in quello dei paesi più evoluti, è già in piena ristrutturazione; molte società abbattano drasticamente i costi degli strumenti finanziari gestiti, altre si preparano a lanciare strumenti la cui commissione di gestione è quasi interamente collegata al risultato.

Le società di intermediazione, strette tra esigenze di bilancio e obbligo di trasparenza, hanno difficoltà a prendere atto della necessità di abbattere i costi; solo qualcuna ha avviato un processo più virtuoso.

Non si discute, ovviamente, la ricerca del profitto, funzionale alla necessità di investire nella rete, tuttavia, negli ultimi anni il dato più discutibile è l'alto livello di pay-out che va a remunerare non solo la società, ma a supportare con un contributo imponente l'utile dell'azionista di riferimento.

A questo proposito, sappiamo che gran parte delle reti sono riconducibili a proprietà bancarie ed assicurative e ci rendiamo conto della necessità di diversificare le fonti di ricavo; soprattutto 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.

Fare banca oggi significa avere più capitale finanziario e più capitale organizzativo, cioè la capacità di fare industria nel mondo dei servizi.

Quello che è riuscito al mondo delle banche-reti e sim che, non avendo la zavorra del capitale finanziario da reintegrare di continuo a seguito del prolungarsi della crisi, possono dedicarsi totalmente o quasi a fare industria nel mondo dei servizi bancari, finanziari, assicurativi, previdenziali fino ad approdare ai servizi patrimoniali.

Limitatamente al sistema bancario, molto variegato per la verità, la sua ristrutturazione non dovrebbe essere risolta da altri soggetti, se non dalle stesse banche, senza ogni volta ricorrere all'intervento pubblico, cioè in ultima analisi al contribuente.

È un fatto che, rispetto agli esordi del settore, il mondo dei consulenti finanziari è inserito sempre più nel sistema bancario, tanto che la bancarizzazione è stato un tratto tipico di questi anni.

Ciò non significa, però, che ad essi si chiede ogni anno di dare un contributo importante in termini di risorse alla sostenibilità del sistema.

Inoltre, osserviamo che le stesse banche prendono spunto dal nostro settore, ma siamo sicuri che questo valorizza la nostra attività?

Le scorciatoie come l'implementazione di contratti "ibridi", un po' dipendente un po' autonomo, proposti di recente non ci paiono una scelta particolarmente lungimirante.

6

Ed allora, nel mondo Mifid, come si può valorizzare il ruolo del CF?

I consulenti finanziari rappresentano l'anello di collegamento tra l'industria del risparmio e il risparmiatore, quando quest'ultimo assume le vesti di investitore e la consulenza è al centro della relazione col cliente.

Tuttavia, essi rischiano di pagare un costo non dovuto per la nuova trasparenza dei costi: il cliente potrebbe facilmente credere che è il consulente (con cui ha il contatto personale) ad essere il più importante beneficiario dei costi a lui addebitati.

Ad oggi, soprattutto in alcune società, i consulenti hanno visto ridursi la remunerazione, nonostante non ci sia stata ancora una riduzione dei costi per la clientela.

La linea di tendenza maggioritaria sembrerebbe essere che l'asset management è sottoposto a un significativo taglio dei ricavi, i consulenti un po' meno, ma per la maggioranza delle società di intermediazione non sembra cambiare quasi nulla nei ricavi da commissioni.

Se questa tendenza fosse confermata, il settore rischierebbe una parabola discendente, perché scontenterebbe sia i clienti per i costi elevati, che i consulenti, che, a fronte di responsabilità crescenti nella relazione con i clienti stessi, si vedrebbero erosi i compensi.

La responsabilità e la consapevolezza di un investimento può passare anche per la totale trasparenza delle commissioni chieste ai clienti e alla ripartizione di esse tra gli attori della catena del valore e ciò sarebbe una prova di coerenza.

A completamento di questa osservazione, ci siamo posti anche qualche domanda.

Non è il caso di cogliere questa occasione di ridefinizione dei rapporti, per ripensare la struttura organizzativa delle reti di consulenti, che da decenni è quasi la stessa?

Non è forse il caso di rivedere delle ormai superate “infrastrutture o sovrastrutture commerciali”?

Non è vero che la tecnologia ha fatto passi da gigante e la comunicazione e la formazione seguono strade innovative?

Quante reti saranno disposte ad investire sul “fee only”, pur con le oggettive limitazioni imposte dal legislatore?

Chi si avventurerà in un inquadramento contrattuale moderno e più rispondente alle caratteristiche della professione?

Sembra un paradosso, ma a fronte di margini dell’industria in diminuzione, ci sono margini di miglioramento su cui lavorare.

Per parte sua, il consulente deve accettare le sfide che si pongono di fronte alla sua evoluzione professionale: aumentare le masse in gestione pro-capite, attraverso un aumento della produttività, con le nuove tecnologie e con nuove competenze.

Al consulente quindi il compito di interpretare con dedizione, passione, competenza e responsabilità il proprio ruolo.

Per svolgerlo, tuttavia, deve anche essere adeguatamente remunerato: partecipare ai ricavi da commissioni per almeno un terzo del totale sembra il minimo riconoscimento del suo ruolo assolutamente fondamentale.

Occorre investire, da parte delle reti, sui fattori che consentono al consulente finanziario di rimanere una figura competitiva sul mercato.

Si pensi alle potenzialità che il rapporto fiduciario con i risparmiatori offre rispetto al presidio di aree contigue alla gestione del risparmio, ad esempio la sfera dell'indebitamento, della protezione della persona e della famiglia, nonché dell'imprenditore e della sua azienda, nel caso di imprese.

Ancora, del risparmio finalizzato e strumentale, di quello assicurativo e previdenziale, fino ai temi del passaggio generazionale della ricchezza e del patrimonio, nonché degli aspetti fiscali e successori.

Si tratta di temi di portata assai vasta, che evidenziano come, per il futuro, si renderà da un lato sempre più necessario offrire ai risparmiatori soluzioni integrate e personalizzate, dall'altro, guardando alle reti, investire su diversi ambiti e specializzazioni.

Occorre anche puntare su nuove e più strutturate forme di svolgimento della professione, che consentano sia la condivisione di professionalità, che la specializzazione dei singoli: ci riferiamo non solo ai team di consulenti finanziari, ma anche alla formula della persona giuridica, secondo una proposta che è sempre all'attenzione di ANASF.

Questi sviluppi vanno di pari passo con il tema del ricambio generazionale che va vissuto quale fonte di valore, ossia non semplicemente come l'inserimento di giovani a mero supporto dell'attività, ma come un vero e proprio passaggio di testimone alla luce di uno scambio valoriale in due direzioni.

Da un lato l'esperienza che le figure più senior possono trasmettere alle nuove leve, dall'altro l'apporto innovativo – si pensi alle conoscenze tecniche anche legate all'impatto tecnologico – che il mondo dei giovani può trasmettere a chi svolge la professione da anni.

Sono tutti sviluppi, legati all'evoluzione della professione, che si legano naturalmente al tema della remunerazione del consulente finanziario: nel settore del risparmio gestito l'apporto del consulente è infatti fondamentale nella catena del valore e, come tale, va giustamente riconosciuto, anche sotto l'aspetto retributivo.

Abbiamo cercato di riflettere sui temi al centro di questo convegno inaugurale: forte impatto tecnologico, pressione della cornice normativa e regolamentare, effetto combinato di trasparenza e concorrenza, convergenza intersettoriale, congiuntura caratterizzata da incertezza ed instabilità.

Insomma, quanto basta per avere consapevolezza di attraversare un'epoca nuova, difficile e impegnativa.

Di tutto ciò, la nostra associazione si fa interprete, non solo in quanto adempie ad un preciso compito statutario, ma anche perché vuole farsi carico degli aspetti di sostenibilità e sviluppo del settore nel quale i suoi associati operano.

Questo presuppone che i protagonisti di un'industria si confrontino, si parlino, si comprendano, interagiscano; in altre parole, che intrattengano relazioni industriali. E questo, quando avviene, è perché questi stakeholder si riconoscono, si rispettano e si fidano l'un l'altro, seppur in presenza di interessi non sempre convergenti.

Dicevamo, i protagonisti di un'industria. E chi se non le associazioni di rappresentanza dell'industria del risparmio, nel nostro caso?

Più volte la nostra associazione ha lanciato questo appello, ha cercato di provocare una reazione, ha sollecitato un confronto.

Abbiamo passato tutto il 2018 a parlare di rendicontazioni, una domanda su due della stampa specializzata verteva su questo argomento. Attese, paure, rinvii, insomma la rappresentazione analitica dei costi per la clientela ha tenuto banco.

Cosa ci si aspetterebbe in situazioni simili, se non un confronto delle società, o della loro associazione, con la più importante rappresentanza di categoria dei consulenti finanziari?

Considerato che si tratta di aspetti legati ai temi della già citata sostenibilità ed a quelli della remunerazione della nostra attività.

Un confronto che in altri contesti avviene da tempo, per esempio nell'Albo dei consulenti finanziari, oggi Organismo unico, che raggruppa tutte le tipologie di consulenti finanziari ed è gestito proprio dalle associazioni di rappresentanza dei consulenti e delle società, Anasf, Assoreti e Abi, a cui se ne aggiungeranno delle altre.

Un'esperienza di 27 anni, a partire dalla costituzione dell'Albo pubblico, rafforzata negli ultimi dieci, certo con qualche criticità, tuttavia gestita e superata brillantemente, al punto che il legislatore e le autorità hanno ritenuto di affidare all'OCF anche la vigilanza sugli operatori.

C'è un altro fronte, molto sfidante e complesso, in cui Anasf da quasi tre anni ha sviluppato relazioni e la rappresentanza di un'intera categoria con altre e più importanti rappresentanze sindacali: mi riferisco ad Enasarco.

Un ambito nel quale, ancora di più, si avverte la necessità di un dialogo, ma dove Anasf non intende essere subalterna a nessuno, consapevole della propria forza e valenza.

Certo, le cose ce le siamo dovute guadagnare con l'evidenza dei numeri, la bontà delle proposte e la reputazione costruita negli anni. Ma questi due esempi dimostrano che è possibile avviare, mantenere e sviluppare un dialogo aperto tra associazioni di rappresentanza, che esistono proprio per questo.

Il nostro obiettivo è chiaro: la tutela e la qualità del servizio della clientela passa attraverso un operatore qualificato, che per essere tale deve investire sulla professione, essere artefice dell'integrità del mercato e conseguire una giusta remunerazione.

10

E statene certi, l'Anasf non lascerà nulla di intentato sul versante del rapporto tra consulenti e società mandanti, su quello del confronto con le autorità di mercato e con il governo, prendendo l'iniziativa e, ove possibile, coinvolgendo i protagonisti del settore.

Questo è stato il nostro intento in questi anni, rimane il nostro obiettivo, è sicuramente il nostro impegno con tutti gli associati e con l'intera categoria dei consulenti finanziari.