

Le sfide del 2014 per la consulenza indipendente

L'analisi e la ricerca finanziaria senza conflitti di interesse sono le basi di una corretta pianificazione patrimoniale.

Cesare Armellini
Presidente
NAFOP

La sfida iniziò circa 15 anni fa, quando decidemmo di portare nel nostro Paese l'analisi e la consulenza finanziaria indipendente a parcella (*fee only*), prive dei conflitti di interesse potenzialmente generati dai modelli remunerativi tradizionali.

Con la consulenza indipendente, il cliente utilizza in piena autonomia l'analisi, la ricerca e le raccomandazioni del professionista come supporto alle scelte finanziarie e punto di riferimento per l'implementazione delle proprie strategie di investimento. È per questo che il consulente indipendente ha come elemento distintivo ed ispiratore per la propria attività l'interesse del suo cliente che rappresenta per lui l'unica fonte di remunerazione.

Quali sono i temi che caratterizzeranno lo scenario del 2014? Quali tendenze influenzeranno il mercato? La domanda di consulenza finanziaria sta crescendo, l'investitore è alla ricerca di un unico soggetto che possa affiancarlo, proteggerlo e aiutarlo ad individuare con chiarezza i propri obiettivi anche attraverso la scelta degli strumenti di investimento più efficienti, attivi e passivi.

L'analisi e la ricerca finanziaria senza conflitti di interesse sono le basi su cui una corretta pianificazione patrimoniale si deve basare e su questi capisaldi imprescindibili si fondano tutte le attività di un professionista del risparmio: dalla valutazione della qualità e dei rischi dell'intermediario del cliente, alla rinegoziazione di tutte le condizioni economiche lui applicate, dall'asset allocation al controllo della best execution, dall'analisi del conto corrente per verificare la presenza di anomalie finanziarie fino all'affiancamento del cliente in un eventuale contenzioso con la banca.

In finanza, la vendita del prodotto implica il trasferimento al cliente di rischi e commissioni; più alto è il livello di rischio trasferito, maggiori sono le provvigioni che vengono incassate da chi ha creato e da chi ha venduto il prodotto. Come è possibile disinnescare questo circolo vizioso? Con la totale indipendenza da società prodotto, emittenti, società di gestione, reti commerciali e con un solido legame tra professionista e cliente uniti nello sforzo comu-

ne per il raggiungimento degli obiettivi concordati nel piano finanziario e patrimoniale.

Ed è su questo terreno che i migliori prodotti sul mercato, scelti tra i fondi comuni, le sicav, gli ETP, i certificati, verranno individuati e scelti secondo rigorosi criteri di efficienza e qualità e non più seguendo indicazioni dettate da emotività e mero tornaconto commissionale.

I fondi comuni di investimento, in questo nuovo scenario competitivo, si dovranno confrontare con benchmark corretti e non di comodo, comprensivi dei dividendi; dovranno calcolare correttamente le commissioni di performance, dovranno rispondere a severe verifiche di efficienza, attraverso l'analisi quantitativa e qualitativa, confermando nel tempo la qualità della gestione e riducendo drasticamente i costi per il cliente.

La quotazione dei fondi sul mercato potrà favorire notevolmente questo processo, facendo emergere le eccellenze e penalizzando giustamente e senza appello i peggiori.

Tra le sfide del 2014 non potrà poi non trovare spazio la competizione tra approcci diversi nell'interpretare la relazione con la fascia di clientela dai patrimoni più consistenti. Come dimostrato nel mercato Usa, i cosiddetti HNWI (*High net worth individual*, Ndr) rappresentano i soggetti maggiormente affezionati ai "fee only planners", i consulenti finanziari indipendenti statunitensi che operano da oltre 40 anni e sono considerati dagli americani il soggetto di riferimento per tutte le decisioni finanziarie e patrimoniali della famiglia.

Ma attenzione, tra i professionisti d'oltreoceano esistono molti "accountant" (i nostri commercialisti) e diversi lawyer (i nostri avvocati), a dimostrazione del fatto che non esistono mercati chiusi e non esistono barriere all'entrata per professionisti che fino a qualche tempo fa sarebbero stati considerati fuori dai giochi, ma esiste esclusivamente la valutazione di un cliente finale per il quale l'efficienza sarà l'unica unità di misura.