

Consulenti finanziari è guerra con Assoreti per le società tra persone

IL PRESIDENTE DELL'ANASF, BUFI, È FAVOREVOLE A QUESTA POSSIBILITÀ MA LE RETI INVECE SI OPPONGONO: IL MOTIVO SAREBBE CHE SECONDO LA LEGGE ITALIANA QUESTE SAREBBERO CHIAMATE A RISPONDERE IN SOLIDO PER EVENTUALI DANNI INFLITTI AI RISPARMIATORI

Luigi Dell'Olio

Milano

Il rinvio della Mifid II apre un nuovo fronte di guerra tra i protagonisti della consulenza finanziaria proprio ora che le tensioni parevano attenuarsi con la creazione di un albo unico per i professionisti. Questa volta le divisioni non sono più tra l'Anasf, che rappresenta i promotori (ma ormai il loro nome è quello di consulenti), e i cosiddetti consulenti *fee-only*, come nel recente passato, quanto piuttosto fra i primi e le società-rete alle quali essi stessi fanno capo. «La scelta di posticipare l'entrata in vigore della direttiva europea Mifid II all'inizio del 2018 lascia tempo al legislatore italiano per valutare se estendere l'adesione all'albo dalle sole persone fisiche ai professionisti organizzati in forma di persona giuridica», spiega Maurizio Bufi, presidente di Anasf. «Noi siamo favorevoli a questo allargamento che consentirebbe di rispondere alla domanda di mercato, che si fa sempre più complesso». L'associazione dei consulenti ritiene che la creazione di team professionali con differenti specializzazioni di prodotto o di servizio «permetterebbe di gestire le situazioni più complesse che coinvolgono i risparmiatori, come i passaggi generazionali e le questioni di corporate governance».

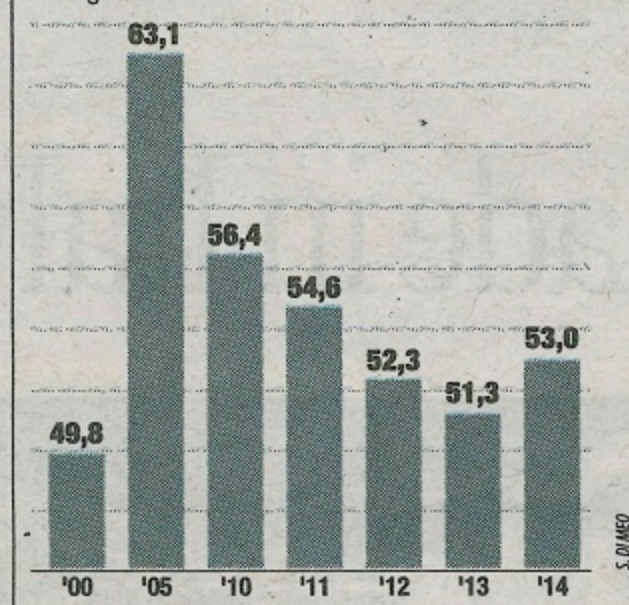
Pertanto vi è il timore diffuso nella categoria che la mancata evoluzione qualitativa dell'offerta possa prestare il fianco a un'invasione di campo da parte di altri professionisti che già intrattengono rapporti continui con la clientela, a cominciare da avvocati e commercialisti. Senza dimenticare che questa evoluzione costituirebbe un valore aggiunto rispetto al servizio di base che può essere assicurato dai *roboadvisor*.

Non chiude la porta a questa prospettiva il Nafop (l'associazione dei professionisti e delle società di consulenza indipendente), che nella fase di evoluzione normativa che ha portato alla nascita dell'albo non aveva mancato di polemizzare con Anasf sui contorni dello strumento e sulle qualificazioni per i professionisti. «Il mercato è bipolare: da un lato il sistema distributivo bancocentrico, con dipendenti e agenti, dall'altro la consulenza indipendente», sottolinea Luca Mainò, membro del consiglio direttivo. «Il blocco dell'accesso alla professione ha impedito per dieci anni lo sviluppo della consulenza, ma ora bancari e promotori possono scegliere rimanere in banca o diventare indipendenti creando studi professionali o Srl/Spa di consulenza». Sul tema delle società tra promotori, Mainò ricorda che «all'estero esistono già società di brokeraggio e plurimandatarie slegate dal sistema bancario». Da qui la considerazione che «qualsiasi iniziativa che possa realmente migliorare la qualità del servizio al cliente sia utile, come ad esempio una maggiore competizione tra modelli distributivi. «Alla fine, comunque - aggiunge - sarà il mercato a delineare i modelli vincenti».

Non la pensano allo stesso modo le società del settore. Marco Tofanelli, segretario generale di Assoreti, ricorda la riserva di legge per le persone fisiche sancita dalla disciplina italiana per l'offerta fuori sede. «Un principio che porta a sancire la responsabilità solidale dell'intermediario per i danni che il con-

I PROMOTORI ISCRITTI ALL'ALBO

In migliaia



Matteo Colafrancesco (1), pres. Assoreti; Maurizio Bufi (2), pres. Anasf e Cesare Armellini (3), presidente Nafop

I PROTAGONISTI



sulente possa cagionare agli investitori, non solo in seguito alla violazione di regole di condotta, ma anche di compimento di illeciti penalmente rilevanti». Una regola che tende a responsabilizzare le reti nella selezione dei consulenti.

Da Anasf non contestano le regole esistenti, ma chiedono un'innovazione normativa in merito: in particolare si tratterebbe di inserire un nuovo comma all'art.31 del Tuf per far sì che l'attivi-

tà di promotore finanziario possa essere svolta anche dalle persone giuridiche in qualità di agenti. Per Tofanelli questa soluzione non porterebbe reali benefici al mercato. «I costi e i sistemi di controllo, oggi centralizzati a monte, dovrebbero essere spostati più giù, a livello delle persone giuridiche. Questo altererebbe un sistema oggi efficace senza portare vantaggi al cliente. Peralto, con questa figura intermedia la società

mandante non avrebbe più il controllo diretto sul singolo consulente».

Una situazione che potrebbe spostare gli equilibri di potere dalle reti bancarie ai team di professionisti. L'azione di lobbying sul legislatore è partita da tutte le parti, con le autorità di settore che al momento non hanno preso in carico la questione, anche in attesa di un eventuale avvicinamento tra le parti.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Diritto del lavoro e delle Relazioni Industriali e Sindacali.

Negoziazioni sia a livello aziendale che territoriale o nazionale.

Supporto alle imprese nei processi di riorganizzazione, outsourcing, delocalizzazione, sia industriale che dei servizi.

Diritto civile, commerciale, societario e contrattuale.

www.gflegal.it - info@gflegal.it

MILANO | via Melzi d'Eril, 16 | 20154 Milano | tel. +39.02.29007171 | fax +39.02.29061768
ROMA | via Boncompagni, 93 | 00187 Roma | tel. +39.06.6781770 | fax +39.06.97611512
LONDON | 25, Hill Street | London W1J5LW | tel. +44.2.070162617

MANAGER NEL WEB

Luigi Dell'Olio



CATTENEO E DONNET LE NEW ENTRY NELLA CLASSIFICA

Manager Reputation: Cattaneo e Donnet le new entry. Un cambio sul gradino basso del podio e due ingressi sono le principali novità della classifica mensile sulla reputazione online dei manager italiani che Reputation Manager conduce per Affari & Finanza. Al terzo posto sale (dal quarto di marzo) Giuseppe Recchi, presidente di Telecom Italia, che ottiene grande visibilità dal rimescolamento ai vertici, conquistando 61,1 punti (su un totale di 100 disponibili), 3,4 in più rispetto a marzo. In testa c'è sempre l'ad di Fca, Sergio

LE PAGELLE

Sergio Marchionne	FIAT	75,7
Francesco Starace	ENEL	62,8
Giuseppe Recchi	TELECOM	61,1
John Elkann	FIAT	59,5
Urbano Cairo	CAIRO COMM.-LA7	57,8
Claudio Descalzi	ENI	57,1
Diego Della Valle	TOD'S	55,6
Mauro Moretti	FINMECCANICA	54,9
Flavio Cattaneo	TELECOM ITALIA	54,5
Marina Berlusconi	FININVEST	54,5
Massimo Tononi	MPS	49,3
Philippe Donnet	GENERALI	46,9
Remo Ruffini	MONCLER	46,8
Marco Tronchetti Provera	PIRELLI	45,9
Francesco Caio	POSTE ITALIANE	45,7

Fonte: Osservatorio Reputation Manager-Affari&Finanza

Marchionne, con 75,7 punti. Nelle ultime settimane la casa automobilistica non ha fatto grandi annunci, ma il suo timoniere beneficia della visibilità assicurata dalla nomina a ceo italiano più performante nella classifica stilata da Harvard Business Review Italia. Alle sue spalle si conferma Francesco Starace dell'Enel (62,8 punti). Lo studio viene condotto attraverso un'analisi di elementi quantitativi e qualitativi (considerando indicatori come i suggest e le ricerche correlate), studiando la presenza enciclopedica (wiki), nonché sui canali del Web 1.0 (news e menzioni) e su quelli del Web 2.0 (blog e social network). Ad aprile debutta nel ranking Flavio Cattaneo, nuovo ad di Telecom Italia, che si piazza al nono posto della classifica con 54,5 punti. Il manager ha una reputazione positiva, associata in particolar modo ai successi ottenuti in passato con Terna. L'altra novità è Philippe Donnet, da poco nominato group ceo del gruppo Generali (nel quale già operava da tre anni come guida di Generali Italia). Per lui dodicesimo posto con 46,9 punti. I volumi di conversazione on line che lo riguardano sono piuttosto contenuti, ma di carattere positivo.

© RIPRODUZIONE RISERVATA