

Convegno inaugurale

MIFID II, QUALE IMPATTO SULLA CATENA DEL VALORE?

mercoledì 7 febbraio, ore 10, Sala Sinopoli

Maurizio Bufi, Presidente ANASF

Ieri, ConsulenTia 2018 è iniziata con il consueto appuntamento di "Un'ora con", dove abbiamo avuto il piacere di ospitare Brunello Cucinelli e Guido Brera.

I nostri illustri ospiti ci hanno portato, ciascuno attraverso le rispettive esperienze, nel mondo dell'impresa e dell'imprenditoria illuminata, del coraggio e dell'innovazione, dell'esplorazione di nuovi mercati e della necessità di riscoprire il capitale umano.

Come in quello della globalizzazione e della precarietà, della finanza cinica e in quella sostenibile, dei disequilibri planetari e delle eccellenze locali, dell'immigrazione incontrollata e dell'accoglienza, delle grandi ricchezze e delle nuove povertà.

Temi alti, sensibili, impegnativi, solo apparentemente lontani dal nostro mondo, quello del risparmio e dell'investimento.

Un mondo nel quale, che ci piaccia o no, siamo ricompresi e le cui dinamiche si scaricano anche sulla nostra attività di consulenti finanziari, donne e uomini di relazione con le persone, le famiglie e le imprese.

Ora proviamo ad atterrare in un sol balzo sul nostro più conosciuto terreno di confronto con la realtà.

La nostra presenza è carica di attesa e di aspettative, pronta a captare segnali dal nostro universo di riferimento.

Riceviamo, chiari e forti, quelli dei nostri clienti, che sono segnali di conferma e di fiducia. Certo, nulla è immutabile, neppure i comportamenti dei soggetti più fidelizzati. Quindi, quella fiducia dovremo ogni giorno guadagnarcela.

Riceviamo segnali, più contraddittori, dal legislatore e dal regolatore, che non sempre hanno avuto la sensibilità di cogliere la specificità della nostra professione.

Poi ci sono quelli delle società per conto delle quali operiamo, alcuni forti, altri deboli, altri ancora non pervenuti.

A questo punto del percorso, da questo convegno inaugurale ci aspettiamo di registrare indicazioni inequivoche sul nostro futuro. E non mi riferisco ai mercati.

Non le cerchiamo, come ho detto, dalla clientela: la rinnovata fiducia, che di anno in anno, di crisi in crisi, di opportunità in opportunità i consulenti finanziari italiani riscontrano dai propri clienti è il segno distintivo del nostro impegno e della nostra riconoscenza.

Quelle che registriamo dal legislatore e del regolatore le affronteremo domani, nel corso del convegno istituzionale dedicato al futuro dell'Albo.

Viceversa, dalle nostre società ci aspettiamo messaggi chiari, non formali, proposte intelligenti, decisioni equilibrate, possibilmente condivise.

E c'è un aspetto che viene prima di tutti gli altri: la valorizzazione del nostro ruolo ed il riconoscimento economico dell'attività svolta dal consulente finanziario.

L'analisi del contesto è condivisa, almeno nel medio periodo.

Un mercato, quello del risparmio gestito in Italia, che per dimensioni e per allocazione sta entrando in un'epoca di maturità; una pressione normativa che fa da cornice, un'accentuata concorrenza tra aziende, un potente driver sulla trasparenza e sui costi, un'efficientamento della vasta tipologia di prodotti finanziari offerti sul mercato.

Tutti elementi che tendono a determinare un ridimensionamento dei margini, accompagnato da un aumento della produttività e delle quote di mercato, sia a livello macro, sia riferito ai singoli operatori e alle masse pro-capite.

Alcune analisi di scenario, particolarmente incoraggianti, spingono a considerare alcuni effetti indiretti assai interessanti per l'intero sistema, sotto il profilo dei ritorni economici, con un impatto positivo sull'intera filiera degli attori del risparmio gestito in Italia. Sarà veramente così?

Il cambiamento che stiamo affrontando riguarda prima di tutto i modelli di consulenza, dove è introdotta la distinzione tra consulenza su base indipendente e su base non indipendente.

Ed ancora, l'attività di produce governance con le nuove regole sulla gamma prodotti, l'informativa alla clientela (ex-ante, on-going, ex-post), la trasparenza sui costi, il record keeping, i conflitti di interesse, l'adeguatezza, la valutazione dei benefici sugli switch.

A tutto questo, in parte conosciuto in parte nuovo, si aggiungono altre caratteristiche che l'evoluzione della professione ha già iniziato ad affrontare, in tema di ampliamento delle conoscenze e delle competenze dell'operatore qualificato.

E non si tratta solo di accrescere le conoscenze in se stesse, ma in un'ottica interdisciplinare, di sviluppare l'intelligenza emotiva e la psicologia del rischio, nonché nuove competenze digitali.

Al di là del servizio di qualità percepito o meno da parte della clientela, l'attività di consulenza e di assistenza sta crescendo e questo è un bene per il settore ed è un ambito su cui occorre investire e migliorare la prestazione, anche con l'ausilio delle nuove tecnologie.

Dare valore al consulente significa, prima di tutto, evitare di scaricare su di esso una serie sempre più analitica e burocratica di adempimenti, senza riscontrare una parallela compensazione economica.

Proviamo a pensare, allora, che - proprio in ragione del fatto che al consulente oggi viene richiesto un aumento nella qualità del servizio - questo supplemento di qualità debba essere remunerato.

Ai consulenti diciamo di non aver paura della trasparenza in generale, perché è quella che oggi ci viene chiesta, e neppure di quella relativa alle commissioni, la cui emersione contribuisce ad avvicinarci ai servizi professionali.

La Mifid II non va temuta, perché non è una minaccia per chi fa bene questo lavoro, bensì un'assunzione di responsabilità che affida un ruolo di grande importanza ai consulenti, persino in una logica di sistema Paese, di cui l'Italia ha un gran bisogno.

I consulenti finanziari italiani hanno tutto l'interesse di vedere svilupparsi l'industria del risparmio gestito e la stabilità di chi vi opera, professionisti e aziende, ma non a qualsiasi prezzo. È ovvio che l'ultimo giudice del buon operato o meno di un professionista è il cliente, quindi il mercato.

Quale che sia l'impatto che la Mifid2 avrà sulla catena del valore dei vari soggetti che la compongono, occorre discutere su come questo impatto si distribuirà sulla produzione, sulla distribuzione e sugli azionisti, pur in presenza di diversi modelli di business.

Dalle fabbriche prodotto ci aspettiamo un contributo, anche importante, che tuttavia non possono essere i soli a dare.

Le reti distributive dovrebbero mettere mano a una razionalizzazione della struttura, come pure allo sviluppo di forme organizzative di natura associata, che favoriscano il ricambio generazionale e il superamento delle resistenze verso nuove configurazioni di esercizio della professione.

E vorrei ribadire, da questo palco, che ancora non abbiamo seriamente avviato una campagna di investimento sui giovani consulenti di domani. La prospettiva di una professione si gioca tutta sulla capacità di rinnovarsi.

Dal top management e dagli azionisti di riferimento ci aspettiamo un approccio sostenibile e lungimirante, che non dreni eccessive risorse a scapito dello sviluppo, dell'investimento nel capitale umano e nelle nuove tecnologie.

È vero che noi tutti abbiamo ampie praterie da conquistare, ma è altrettanto vero che per farlo c'è bisogno di bravi consulenti finanziari. Dovremmo quindi convincerci dell'importanza fondamentale di chi ci mette la faccia, l'impegno, la competenza. Il resto lo fanno i comportamenti corretti, la credibilità personale e la reputazione aziendale.

Da questo contesto, così sfidante, può emergere un rischio, che è anche una sorta di paradosso; e cioè che la diminuzione dei margini rischia di impattare solo o in buona misura proprio sul consulente. E noi vorremmo evitarlo.

L'Associazione sta studiando una serie di opzioni da presentare al mercato, magari qualcuno le adotterà. E quando parlo di segnali, non occorre sempre essere o apparire degli strateghi, basta prendere indirizzi e decisioni semplici, incentivando e riconoscendo il lavoro del consulente. Per esempio, prima di tutto, evitare di scaricare su di esso una serie sempre più analitica e burocratica di adempimenti, senza che questo lavoro abbia una parallela compensazione economica.

Auspichiamo che l'industria di cui facciamo parte utilizzi il nuovo quadro di riferimento che si sta affermando, con il vento in poppa di risultati eclatanti, per trovare - ciascuno nella propria autonomia aziendale - le migliori forme di equilibrio tra i diversi stakeholders. Ci sembra che ancora in alcuni importanti ambiti delle nostre aziende si sottovaluti la portata di questa "rivoluzione". O ci si limiti a denunciare dichiarazioni di principio, che sembrano essere più slogan e rassicurazioni, piuttosto che indirizzi strategici.

Dal nostro punto di vista, ci aspettiamo anche che a questi temi sensibili per i consulenti e agli ambiti in cui si trattano, venga riservata un'attenzione in prima persona dai vertici aziendali. Qui è l'associazione dei consulenti finanziari italiani che parla, non il singolo professionista per quanto autorevole possa essere o meno. E di solito anche le associazioni tra loro parlano e si confrontano. Occorrono risorse ingenti, per preservare il modello centrato sul consulente finanziario abilitato al collocamento, che parte da una condizione di vantaggio competitivo rispetto alla concorrenza di player tradizionali.

Proprio in occasione di ConsulenTia 2017, conclusi il mio intervento richiamando il crepuscolo del bancario e l'alba del consulente. Basta vedere le prevedibili difficoltà in cui si muovono alcune banche, compreso il sistema BancoPosta, in questa fase di prima implementazione della normativa, nonché gli sforzi organizzativi ed economici.

E vorrei ricordare, da questo palco, che ancora non abbiamo seriamente messo mano all'investimento sui giovani professionisti.

Ed allora, abbiamo pensato di darci reciprocamente una possibilità di approfondimento e di discussione. L'indagine che abbiamo commissionato a McKinsey, come nelle scorse edizioni a prestigiosi ambiti universitari o singoli professionisti, va in questa direzione e le evidenze che da essa scaturiscono ci aiuteranno a confrontarci. Anasf c'è e si impegna a mantenere vivo l'interesse per l'evoluzione e lo sviluppo della professione, come pure per la tutela e la reputazione della categoria. Crediamo che questa stessa attenzione e sensibilità sia ormai patrimonio considerato dai nostri interlocutori odierni, che ringrazio di essere qui.