

ADVISOR

ASSET

Maurizio Bufi & Germana Martano
Anasf

FACCIA A FACCIA
CON LA
MIFID II

LA PROFESSIONE C A M B I A E IL CONSULENTE EVOLVE

Marcella Persola
twitter @marcellapersola

Giunta alla sua quinta edizione romana **Consulentia 2018** scalda i motori, affrontando nel corso dei due appuntamenti istituzionali i temi chiave del momento. L'impatto di MiFID II sulla catena del valore e la gestione dell'albo e della vigilanza. ADVISOR ha raggiunto **Maurizio Bufi**, presidente di **Anasf** per riflettere assieme sui grandi cambiamenti che stanno interessando i professionisti della consulenza finanziaria e che faranno da sfondo a questa edizione. Bufi annuncia anche che, oltre alla tappa romana, per il 2018 è confermata la tappa sul territorio di Consulentia, che si terrà a Napoli il prossimo 9-10 ottobre.

Al centro del dibattito della nuova edizione di Consulentia 2018 non poteva non trovare spazio MiFID II, che rappresenta la più grande sfida degli ultimi anni per i consulenti nel segno del cambiamento.

Il claim di questa edizione sarà "Il Valore del Cambiamento". Un cambiamento che è stato indotto principalmente dalle norme, in primis la MiFID II, ma anche da un processo di transizione, che porta con sé la valorizzazione del ruolo della consulenza finanziaria con l'affermazione del consulente abilitato all'offerta fuori sede.

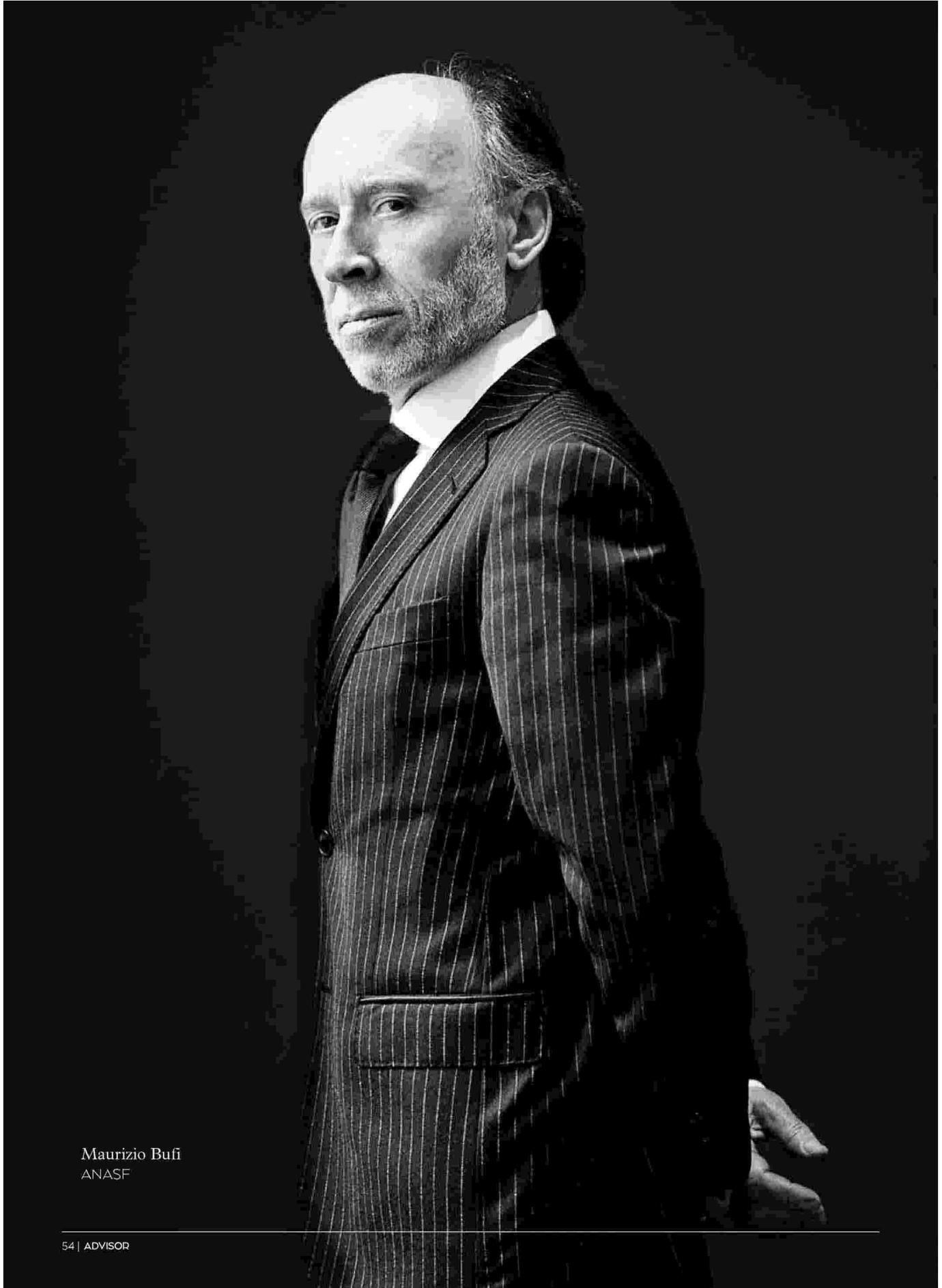
Come, poi, tale cambiamento sarà interpretato e applicato nei fatti, dagli operatori, si vedrà. Di certo ci sarà una maggiore trasparenza e un incremento del livello di servizio di qualità, elementi distintivi della normativa che ha l'obiettivo di tutelare i clienti.

La maggiore trasparenza sui costi desta qualche preoccupazione ai consulenti.

Abbiamo dato una valutazione positiva su MiFID II non nella sua interezza, perché per molti aspetti è una direttiva molto dirigista e complessa. Nell'ambito degli aspetti che riguardano la consulenza siamo a favore della tutela del risparmiatore, ciò non di meno ci sono delle preoccupazioni, riconducibili all'applicazione degli obblighi di trasparenza sui costi di varia natura. Attenzione, l'obbligo di trasparenza era presente anche prima, è stato solo ulteriormente rafforzato. Quindi coloro che lo avevano sempre rispettato, lo renderanno ancora più evidente. La strada sarà più in salita, invece, per coloro che non avevano interpretato al meglio tale aspetto. La direttiva prevede però che siano esplicitati i costi, anche i più ridotti, non solo in valore percentuale, ma anche in valore assoluto. I clienti avranno quindi piena conoscenza di quanto costa la consulenza. Alcuni hanno timore di tale aspetto visto che c'è la diffusa percezione che la consulenza sia gratuita. Tale preoccupazione invece dovrebbe trasformarsi nella capacità di far comprendere il valore e la qualità della prestazione. Anche le norme di EMSA richiamano un costo adeguato al livello di servizio prestato. Lavorare prima su questo aspetto rende la strada più agevole.

Tra gli altri timori anche quella della riduzione dei margini non è secondario...

Questo è un grande tema, di cui si è discusso molto, ossia sull'impatto della direttiva sulla catena del valore. È un tema che sta molto a cuore ai consulenti visto che riguarda la loro remun-



Maurizio Bufi
ANASF

SUL FRONTE DELLA GOVERNANCE DELL'ALBO, CI AUGURIAMO SI TENGA CONTO DEL PESO DELLE RAPPRESENTANZE

nerazione. Rispetto a quello che si accinge a diventare il mercato del risparmio in Italia, possiamo osservare che nel momento in cui i mercati diventano concorrenziali registrano una riduzione dei margini, lo abbiamo visto soprattutto nel settore tecnologico. Figuriamoci quando questo avviene a seguito dell'introduzione di una nuova normativa che come abbiamo appena commentato lato costi impone molti cambiamenti, e quando la concorrenza è molto accentuata. In buona sostanza, la pressione sui margini sicuramente c'è e si è vista fin da subito, con la stima su quella che poteva essere la valutazione dei costi in capo all'utente finale.

Altro aspetto da non sottovalutare è che tale riduzione non si scarichi totalmente sul consulente. È questo uno dei temi oggetto dell'indagine che abbiamo commissionato a McKinsey su cui saranno chiamati a dibattere tutte le principali reti di consulenti finanziarie presenti a Roma. La posizione di [Anasf](#) è quella di salvaguardare il consulente, ma non potrebbe essere diversamente, fermo restando che a ciascuno di noi è richiesto un supplemento delle capacità per generare valore al cliente, che significa diverse cose, non esclusivamente rendimento di per sé, ma un set di caratteristiche che elevino la qualità del servizio.

Altro grande tema oggetto di dibattito sarà la vigilanza e il passaggio di quest'ultima da Consob a OCF.

Per chiarezza è bene specificare che per l'8 febbraio (giorno del convegno, ndr) non avremo il quadro completo perché Consob ha pubblicato gli esiti della consultazione su una parte del Regolamento Intermediari, riguardante la gestione dell'Albo, soltanto il 29 dicembre. Ciò premesso ricordo che si tratta di un percorso partito da molto lontano e che restano ancora dei nodi da sciogliere sul fronte della governance.

In particolare, mi riferisco agli aspetti che riguardano la rappresentatività all'interno dell'albo. Sicuramente noi ci adegueremo alle decisioni dell'autorità, ma ci auguriamo che nella valutazione complessiva si tenga conto del peso delle rappresentanze.

Come immagina la governance, costituita da un board con le associazioni più rappresentative e un'assemblea con tutte le rappresentanze del settore?

Questa è una delle possibili soluzioni, in realtà ce ne sono anche altre. Dipenderà dalle modifiche dello Statuto e ai criteri di rappresentatività che verranno introdotti. Noi come [Anasf](#) pensiamo di averli ampiamente, come pure i rappresentanti degli

intermediari, ma ci sono anche altri soggetti che bussano alla porta che dovranno dimostrare di averli, in modo documentabile. Dovrà comunque essere garantito un diritto di tribuna. Poi un conto è la gestione dell'albo, un conto sarà la gestione della vigilanza.

Visto che stiamo parlando di cambiamenti, non possiamo non citare l'impatto che il Fintech avrà anche sul mondo della consulenza. Cosa ne pensa?

Non sono un futurologo e non mi addentro in previsioni, quello che posso constatare è che ci sono alcuni fenomeni, che ci piaccia o no che sono incontenibili. Il Fintech è uno di questi. La presenza della tecnologia nella finanza sicuramente vedrà un'accelerazione nei prossimi anni. Questa quarta rivoluzione industriale, così come è chiamata, è un processo inarrestabile. È dirompente intanto per il mondo bancario in generale, considerando la rapidità con la quale si è abbattuta sulla presenza fisica degli sportelli bancari sul territorio, più di quanto si potesse immaginare. Una serie di rapporti nella gestione del risparmio di natura elementare richiederà proprio l'utilizzo di strumenti tecnologici. Anche se mi convince di più la tesi dei robo for advisor, ossia delle piattaforme informatiche di supporto al consulente. La tecnologia avrà certamente una ripercussione sul fattore umano, al quale sarà richiesta una competenza e qualificazione sempre maggiore perché è evidente che gli aspetti prettamente tecnici saranno delegati alla tecnologia ed il valore aggiunto sarà fornito dalla sensibilità del consulente finanziario che affianca il risparmiatore nelle decisioni di investimento, soprattutto su un target di profilo elevato. È chiaro che l'utilizzo di tali piattaforme porterà anche a una maggiore compressione dei prezzi e quindi sarà necessario aggiungere maggiore valore alla consulenza personalizzata.

Il Fintech sarà più dirompente per i consulenti o per le mandanti?

Vorrei dire per entrambe. Le società che si attardano su modelli che non abbracciano tale tecnologia potrebbe avere problemi sul mercato, così come accade sul tema del ricambio generazionale. Non c'è dubbio che anche per il singolo operatore rappresenti una sfida. Diciamo che il mercato sarà molto articolato e segmentato e che i consulenti non possono che rispondere elevando il livello di servizio prestato.