

XI Congresso nazionale Anasf

Lista 5

**PROFESSIONE & PARTECIPAZIONE**

**11° Congresso Nazionale Anasf 2020**

**Programma Lista**



**PROFESSIONE & PARTECIPAZIONE**

**Vogliamo rappresentare la parte più avanzata della categoria**

**Progettiamo il futuro, puntiamo alla consulenza totale**

**Tuteliamo il consulente**

#### **PARTE I - L'EVOLUZIONE DEL CONSULENTE FINANZIARIO**

Il mondo sta cambiando: il peso di molti paesi ex-emergenti cresce a ritmi sostenuti, il mondo occidentale resiste, ma con sempre maggiore affanno (e la guerra dei dazi è la manifestazione più recente), la coesione sociale è messa a dura prova dalle disuguaglianze crescenti in termini di reddito e di opportunità, la classe media stenta a mantenere la centralità che storicamente le compete, subendo una polarizzazione crescente. La difficoltà riscontrata nel mantenere la competitività del sistema produttivo e la necessità di evitare il tracollo dei bilanci degli Stati occidentali (compreso il Giappone) ha spinto le Banche centrali e poi tutto il sistema verso **tassi zero** e poi negativi su una buona parte del credito, per cui solo dall'azionario, o da strumenti alternativi, ci si può attendere nel tempo una remunerazione degli investimenti finanziari. Addirittura tenere il denaro sul c/c (in Italia pari a 1/3 del patrimonio finanziario delle famiglie), che rende zero, oggi è considerato da alcuni come una diversificazione "positiva".

Il settore della gestione del risparmio deve fare i conti con questa realtà del tutto inedita e dare risposte adeguate. Il risparmio gestito troverà la sua giustificazione sempre più nell'**efficienza** e nella **gestione realmente attiva**, altrimenti saranno più competitivi gli strumenti a costi minimi, sempre più presenti sul mercato. Sul fronte dei **costi**, ferma restando una giusta differenziazione tra prodotti attivi e passivi, occorre assolutamente operare un **contenimento**, in uno scenario di rendimenti difficili per l'utente finale.

La novità normativa più importante degli ultimi anni è stata l'introduzione della MIFID II (e di altre Direttive collaterali) in Europa e in Italia è stato anche il completamento dell'Albo, diventato OCF, che ha offerto una casa comune a Intermediari e Consulenti, assumendo da Consob anche il ruolo di vigilanza sugli operatori.

Al di là di tanti adempimenti da parte degli Intermediari, gli elementi di maggiore novità sono stati la **trasparenza** sui costi e un'attenzione al singolo strumento, ma soprattutto alla coerenza tra il rischio del portafoglio di investimenti e il profilo del cliente. Per molte società di Investimenti maggiore trasparenza ha significato un aumento della documentazione fornita al cliente, senza preoccuparsi del fine, tanto che il risparmiatore spesso ha continuato a non aver chiaro il costo dell'intero portafoglio gestito. Occorre uno sforzo maggiore, se si vuole essere credibili, come occorre che i diversi fattori della catena del valore (società prodotto, Intermediario, consulente) siano adeguatamente e proporzionalmente remunerati: che 1/3 del costo totale pagato dal cliente per il servizio di consulenza e investimento vada a **remunerare l'opera del consulente** ci sembra una scelta responsabile, equa e rispettosa del contributo di chi è il primo fiduciario del cliente.

Con l'eccezione del 2011 e del 2018, dieci anni di mercati positivi hanno moltiplicato le masse finanziarie gestite tramite la categoria, il modello di relazione con i clienti, basato sulla responsabilità incondizionata dell'intermediario e su quella personale del consulente, si è dimostrato efficace, il riconoscimento sociale si è allargato.

Dal 2016, per un intervento legislativo, la nostra categoria, nominalmente è passata dalla "promozione" (concetto legato alla vendita di prodotti) alla "consulenza" (concetto legato a un servizio autonomo, che, nel nostro caso, è anche propedeutico alla costruzione di un portafoglio di investimenti).

E' stato il riconoscimento di un ruolo costruito in trent'anni di storia.

Ma ora c'è da dare un altro e più alto obiettivo alla nostra azione: passare dalla consulenza finanziaria alla **consulenza olistica o totale**. Molti nostri clienti stabiliscono con noi un rapporto di forte fiducia, spesso raccontandoci aspetti della loro vita che non sono riconducibili alla parte finanziaria, e ci chiedono di fatto di intervenire anche sul loro futuro, sul loro benessere, sui loro bisogni di assistenza, sulla sistemazione del loro patrimonio, anche non finanziario. Per rispondere a questi bisogni serve spesso il concorso di altri professionisti specializzati, come il notaio, l'avvocato, il consulente immobiliare. La differenza rispetto a quanto enunciato da alcune società del settore è che *la scelta* e la "regia" degli altri professionisti deve rimanere in mano al consulente finanziario, essendo lui il vero fiduciario del cliente.

L'attuazione effettiva della normativa, che noi perseguiamo, comporta che la consulenza non solo non è più accessoria rispetto all'attività di investimento ed è da questa autonoma, ma addirittura la dirige e indirizza.

Altra novità a cui bisogna tendere è la possibilità di creare **team di consulenti finanziari**, che sono una risposta organizzativa molto flessibile, operata in accordo con le società mandanti, in cui alcuni consulenti decidono liberamente di mettere insieme competenze o attitudini diverse oppure, selezionando e cooptando giovani leve, preparano e gestiscono il ricambio generazionale, di cui la categoria ha un crescente bisogno. Non ci pare, a tal riguardo, una scelta adeguata quella della società di consulenti, che scardinerebbe i pilastri su cui ha prosperato la categoria finora (responsabilità incondizionata dell'intermediario e personale del consulente), costruendo un'inutile e costosa sovrastruttura, che non porterebbe alcun beneficio all'utente finale, né sarebbe efficace per il ricambio generazionale.

## PARTE II - PROBLEMATICHE GENERALI DEL CONSULENTE FINANZIARIO

- a) Su **Enasarco** la categoria, dopo aver perseguito per anni una giusta battaglia per l'uscita da un Ente previdenziale istituito per gli agenti di commercio, e dopo aver sperimentato la forte opposizione politica a questa possibilità, ha optato per un impegno diretto nella governance dell'Istituto: occorre rafforzare la nostra presenza in occasione delle prossime elezioni, per migliorarne significativamente la gestione.
- b) Enasarco non basta: serve una vera **Previdenza Complementare dei Consulenti**, un obiettivo lungimirante per istituire forme di Previdenza, alimentate in modo significativo da società e consulenti, correlate al portafoglio gestito.
- c) La nostra è un'attività che comporta responsabilità crescenti, sia in termini sostanziali che formali: questa realtà espone la categoria a **rischi professionali** crescenti. Da anni Anasf tutela i soci con una polizza professionale gratuita per le spese legali, integrabile a pagamento. Siamo per estendere ulteriormente questa **tutela**.
- d) Per anni Anasf si è battuta perché l'Organismo avesse anche poteri di vigilanza sul settore: ora che la **Vigilanza** è stata trasferita da Consob all'Organismo OCF, per dare un senso tangibile di cambiamento, occorre che questo settore funzioni bene, ispirandosi al "**garantismo**":
  - Tempi rapidi di istruttoria, per evitare la morte civile a chi, a conclusione del processo istruttorio, risultasse senza colpa;
  - Garanzie nell'applicazione delle sanzioni, evitando che errori minori facciano scattare sanzioni gravi, pur in assenza di danni ingiusti effettivi per i clienti.

## PARTE III - FORMAZIONE, PARTECIPAZIONE e TERRITORI

Anche altri temi ci stanno a cuore:

- **educazione finanziaria dei risparmiatori e ruolo sociale del consulente promotore**
- **un programma formativo più adeguato (Efpa e seminari)**
- **uno spazio più ampio e costruttivo al territorio (Comitati Territoriali)**

Il CN è l'organo rappresentativo della categoria tra un Congresso e il successivo: è opportuno quindi che tutte le regioni siano rappresentate; a conclusione del Congresso, se qualche territorio non vi è rappresentato, il Coordinatore parteciperebbe come invitato.

**Siamo una lista aperta**, con la presenza di colleghi di 5 importanti Reti di consulenti e ci chiediamo: la partecipazione al governo dell'Anasf deve essere appannaggio delle maggioranze di turno o deve essere espressione di tutte le anime dell'associazione?

Noi da sempre vogliamo **un'associazione partecipata, plurale, inclusiva**, capace di fare la sintesi delle diversità e farne un elemento distintivo.

13 novembre 2019