

**RELAZIONE CONCLUSIVA DEL PRESIDENTE ANASF MAURIZIO BUFI  
AL CONVEGNO INAUGURALE DI CONSULENTIA20 ROMA**

Signore e signori, Autorità, colleghi

Partiamo dai dati essenziali dell'industria finanziaria in cui lavoriamo: 4,5 milioni di famiglie assistite da un consulente finanziario, 600 miliardi di euro di attivi, utili delle società in crescita costante, aumento dell'occupazione sia sotto il profilo degli operatori, sia sotto quello dei dipendenti.

Perché, dunque, interrogarci sul futuro delle banche-reti e dei consulenti finanziari?

Impatto delle tecnologie digitali, perdurante bassa crescita e tassi negativi, aumento della concorrenza anche non bancaria, pressione normativa e regolamentare, sono tutti fattori di disruption e quindi di cambiamento.

Come abbiamo ascoltato dalla voce dei rappresentanti aziendali, sulle sollecitazioni provenienti dalla ricerca di Excellence, permangono motivi di ottimismo sia sul breve che nel lungo periodo.

Certo, il contesto da cui scaturiscono queste valutazioni circa il futuro del settore è sostenuto da un ottimo tono dei mercati finanziari, ancora impostati positivamente, nonostante il recentissimo caso dell'epidemia cinese.

Tuttavia, pur in un quadro complessivo di fiducia che condividiamo, la nostra associazione si è posta il problema della sostenibilità del settore, mettendo in conto la concreta possibilità di dover affrontare periodi più problematici e sfidanti.

La sensazione è che, complici gli andamenti positivi dei mercati, si stiano rinviando quelle azioni di efficientamento del sistema e di salvaguardia dei livelli economici raggiunti.

O che - quanto meno - non si stia facendo prudentemente tutto il necessario per porre le basi di un ulteriore consolidamento del settore della consulenza finanziaria in Italia.

L'investitore, sempre più attento e informato, sarà in grado di valutare la congruenza tra la qualità della prestazione del servizio ricevuto e il relativo costo, soprattutto in periodi difficili.

Sul versante della "produzione" l'asset management è chiamato a rinnovarsi, incrementando l'efficienza e riducendo i costi, attraverso una concentrazione delle masse con le conseguenti economie di scala ed un approccio alla gestione attiva con costi di gestione concorrenziali e trasparenti, che consentano di valutare oggettivamente il rapporto costi-benefici.

Proprio in questi giorni è uscita una ricerca, focalizzata sugli ultimi due anni, il 2018 e 2019, dalla quale emerge che nell'ambito del risparmio gestito si allarga il gap costi-risultati tra l'area continentale e gli attori nazionali.

Lasciando per un momento da parte il focus sulle società di gestione, alle prese anche con la concorrenza sempre più agguerrita degli ETF e della gestione passiva, focalizziamoci sul nostro versante, appunto quello degli intermediari.

Sappiamo che buona parte delle commissioni finiscono alla distribuzione.

Chiarimo subito un aspetto: anche recentemente, abbiamo ribadito che la nuova configurazione dell'industria della consulenza finanziaria ed il suo probabile sviluppo comportano degli imperativi, cui i consulenti non intendono sottrarsi: aumento della dimensione del portafoglio e della produttività, utilizzo della leva digitale, nuove modalità di comunicazione, impegno nella formazione permanente.

A fronte di questi driver di crescita occorre che anche le società facciano la loro parte, attraverso un rinnovamento della propria struttura organizzativa, una semplificazione delle linee manageriali di reale supporto all'attività, orientandola sempre più al servizio dei consulenti junior, certo valorizzando il talento individuale, e prevedendo sistemi incentivanti, improntati a criteri di qualità nell'esercizio della professione.

Insomma, anche nel nostro settore permangono posizioni di rendita ormai da ritenersi superate.

Un rinnovamento che non può prescindere dall'implementazione dello svolgimento dell'attività di consulenza tra più professionisti, il cosiddetto team, meglio rispondente alle nuove necessità della clientela, anche in un'ottica di ricambio generazionale della categoria.

È comprensibile l'attenzione ai bilanci da parte delle società, perché bilanci in salute sono il presupposto per nuovi investimenti, ma occorre saper guardare al futuro con una prospettiva di lungo periodo, coinvolgendo anche i consulenti.

So di toccare un punto sensibile, ma mi pare evidente che qui non stiamo mettendo in discussione un modello di business, nella sua architettura fondamentale, costruita intorno alla figura dell'agente collegato.

Si tratta, invece, di rafforzare quel legame tra società e consulente, che fino ad oggi è stato gestito in una modalità unilaterale e questo è un limite da superare.

Sappiamo che non va di moda parlare di "lungo periodo", anche in politica è spesso così, ma un approccio dialettico tiene dentro sia la visione "aziendalista" tipica dell'approccio focalizzato sugli shareholders, sia quella "professionale" con un focus sugli stakeholders, in cui ricomprendiamo le ragioni dei consulenti e quelle dei risparmiatori, soprattutto quando diventano investitori.

Ribadiamo, infine, che è ancora imponente il drenaggio di risorse a favore degli azionisti di controllo delle società appartenenti a gruppi bancari, finanziari o assicurativi, che con una tendenza alla riduzione dei margini, dal punto di vista del consulente, assume una particolare criticità.

Un ruolo fondamentale può essere svolto dalla stampa, almeno quella specializzata, che troppo spesso è attratta da scenari improbabili sulla sostituzione del capitale umano con le macchine, immaginando un mondo ideale dove i risparmiatori prendono le loro decisioni di investimento in modo consapevole e al minor costo possibile.

Non capire che la componente relazionale, di natura fiduciaria - non fideistica - è proprio quella richiesta dalla stragrande maggioranza delle persone e delle famiglie vuol dire aver perso contatto con la realtà.

E questo non significa disconoscere il ruolo propulsivo, innovativo e produttivo dell'innovazione tecnologica e dell'economia digitale, che rimane una componente strumentale dello sviluppo della relazione con il cliente.

Attenzione, però, alle conseguenze di un approccio scarsamente pragmatico. Come ha ricordato recentemente un acuto osservatore, un'industria che concepisse la propria azione solo in un'ottica di minor prezzo, quindi di costo sostenuto dal cliente, a prescindere dalla qualità del servizio o prodotto offerto, potrebbe covare in sé un germe molto pericoloso.

Il settore è entrato in una fase matura che richiede, dunque, un nuovo approccio nelle relazioni tra le società ed i consulenti - e le loro associazioni di rappresentanza - più coraggioso ed innovativo per dare maggiore spazio progettuale e decisionale ai consulenti.

Infatti, i consulenti finanziari con la normativa MIFID hanno visto crescere ruolo e responsabilità nei confronti del risparmiatore, anche in chiave di tutela del pubblico risparmio.

Pur in presenza di rarissimi episodi di risparmio tradito, che hanno avuto come protagonista, in un'accezione negativa, consulenti iscritti all'Albo, anche per dimensioni di portafoglio rilevanti, il livello di sinistrosità della categoria è bassissimo.

Lontani anni luce dagli scandali bancari che hanno attraversato questo ultimo decennio e dai quali, in virtù del nostro modello di business, siamo orgogliosamente distanti e separati.

Proprio in questo periodo in cui il consulente finanziario si sta trasformando, agli occhi della clientela più avveduta, in un operatore qualificato di ultima generazione, attento non solo alle esigenze finanziarie, ma anche a quelle patrimoniali e successorie, le società mandanti ed i gestori dovrebbero fare la loro parte nel sostenere e valorizzare sia in termini di ruolo che in termini economici la sua opera.

Assistiamo, laddove i livelli commissionali sono rimasti inalterati, ad una tendenziale riduzione dei margini del consulente, anche per effetto della mancata trasparenza sulla quota-parte dei costi che va effettivamente a remunerare l'attività di relazione del consulente stesso, che non si limita al binomio "consulenza e collocamento", ma approda alle fasi altrettanto importanti dell'assistenza, del monitoraggio e della valutazione psicologica dell'impatto dei mercati sulla clientela.

Sostenibilità significa anche prestare attenzione a contenere le commissioni chieste ai clienti e ripartirle in modo equo tra i vari stakeholders del settore.

Non solo. Il calo dei margini si fronteggia anche adottando con convinzione il modello fee only con divisioni dedicate e sperimentando nuove regole del gioco: per esempio, un tipo di remunerazione consulenziale legata al profilo di rischio del cliente, una gestione più trasparente dei possibili conflitti d'interesse, il riconoscimento della professionalità e l'impegno a mantenerla nel tempo.

Parafrasando il trilemma di Rodrik (globalizzazione, democrazia e sovranità possono coesistere) dobbiamo domandarci se il dirigismo normativo, l'innovazione tecnologica e la pressione concorrenziale siano incompatibili tra loro o quanto meno quale sia il loro grado di compatibilità, posto il tema più in generale della sostenibilità del settore.

Un auspicabile equilibrio tra stakeholders, compreso il cliente, si fonda, a nostro avviso, sul riconoscimento del ruolo fondamentale del consulente finanziario nella catena del valore, conseguenza anche dell'oggettivo riscontro di un modello di business e di relazione incentrato proprio sul rapporto fiduciario e professionale tra risparmiatore e consulente.

Inoltre, ci dobbiamo convincere che se, come diciamo, il modello di business funziona, per distinguerci sempre più dall'ambito bancario e finanziario, che non gode di un'altissima reputazione, dobbiamo investire significativamente sul contenuto di servizio ispirato alla cultura dell'integrità degli operatori, a tutti i livelli.

Abbiamo cercato di riflettere sui temi al centro di questo convegno inaugurale: forte impatto tecnologico, pressione della cornice normativa e regolamentare, effetto combinato di trasparenza e concorrenza, vecchie certezze che crollano e nuovi paradigmi dell'economia.

Insomma, quanto basta per avere consapevolezza di attraversare un'epoca nuova e impegnativa, incerta ma anche ricca di potenzialità.

In questo quadro, la nostra Associazione intende farsi carico degli aspetti di sostenibilità e sviluppo del settore nel quale i suoi associati operano.

Questo presuppone che i protagonisti di un'industria si confrontino, si parlino, si comprendano, interagiscano; in altre parole, che intrattengano relazioni industriali. E questo, quando avviene, è perché questi stakeholder si riconoscono, si rispettano e si fidano l'un l'altro, seppur in presenza di interessi non sempre convergenti.

Occorre, adesso e nei prossimi mesi, mettere a fattore comune le analisi su cui ci siamo confrontati, inquadrarle nel contesto nazionale ed europeo, ed avviare tutte le iniziative utili allo sviluppo ed all'evoluzione della professione.

Abbiamo un prossimo primo banco di prova, che è la revisione della MiFID 2, anche per rimediare ad alcune lacune e rigidità dell'impianto normativo europeo.

Un passaggio strategico sarà quello del ricambio generazionale, a cui dedicheremo il convegno di domani.

Perché non c'è futuro senza giovani, e questo vale nella società come nel lavoro e nelle professioni. Prima ce ne convinciamo, prima daremo sostenibilità di lungo periodo all'attività che amiamo e in cui abbiamo passato fino ad oggi tanti anni delle nostre vite.

Dobbiamo convincere tutti i nostri interlocutori che possiamo dare anche un contributo alla crescita economica dell'Italia, magari per via di una migliore allocazione del risparmio dei nostri concittadini, anche favorendo una maggiore educazione finanziaria dei risparmiatori.

Rubando uno slogan non nostro, potremmo affermare di essere "utili al paese."

"Il nostro valore al servizio di grandi sfide", il claim di questa manifestazione, intende sottolineare il ruolo di pivot del consulente finanziario nella gestione dei risparmi degli italiani e gli obiettivi di crescita che la categoria si pone.

ConsulenTia ha questo grande merito, quello di contribuire attraverso questo palcoscenico a valorizzare il nostro ruolo per un sano e corretto sviluppo del mercato finanziario e per l'affermazione della nostra figura professionale.

Lunga vita a ConsulenTia, lunga vita ad Anasf, lunga vita ai consulenti finanziari.