

Le fee? Falso problema

Carta d'identità

Nome: Eugene Hardonk
Ruolo: presidente
Società: J. Lamarck SIM
Sito web: www.lamarck.com

Se il modello di remunerazione è chiaro e controllabile, tutte le soluzioni sono possibili.

di F. C.

Riguardo alle modalità di pagamento del servizio di consulenza in materia d'investimento, la MiFID consente di ricevere commissioni dalle società prodotte, purché queste vengano girate a vantaggio dei clienti, spiegano **Anselmo Pallotta** e **Alessandro Guzzini**, consiglieri e soci fondatori di **Finlabo SIM**. Nella normativa troveranno spazio tutte le modalità di pagamento, dalla tradizionale consulenza *fee only*, alle modalità *fee offset* e *"brokerage"*, come all'estero. Come avvenuto in altri Paesi, infatti, sarà il mercato a trovare l'equilibrio tra le diverse possibilità, probabilmente partendo da una situazione in cui la modalità *fee only* non sarà prevalente, essendo l'Italia un Paese in cui la domanda di servizi finanziari è molto guidata dall'offerta delle reti bancarie, assicurative e di *tied agents* (i promotori finanziari nella versione MiFID), sostiene Davide Squarzone, direttore generale di Prometeia Advisor SIM. «Aggiungo un'ulteriore modalità, che a mio avviso potrebbe costituire un buon compromesso tra indipendenza verso l'investitore e sostenibilità economica della professione per il consulente, ovvero una *fee* legata all'*asset under custody*'. Secondo **Eugene Hardonk**, presidente di **J. Lamarck SIM**, altra società

appartenente al protocollo di intesa tra le SIM di consulenza, anche se il *fee only* sembra il sistema più adatto per far comprendere al cliente che la consulenza è indipendente ed è svolta unicamente nel suo interesse, un diverso sistema commissionale non pregiudicherebbe l'indipendenza del consulente. Alcune SIM, per esempio, hanno già un modello di *"commission offset"* semplicemente per standardizzare e ottimizzare il loro servizio. «Determinante è la trasparenza delle commissioni retrocesse», chiosa Hardonk.

Anche per Finlabo SIM, una modalità di tipo *fee offset* non è contraria alle leggi e allo spirito della MiFID, «a patto che tutto il processo sia gestito con la massima trasparenza» ribadiscono Pallotta e Guzzini. Qualunque sia la modalità di pagamento del servizio di consulenza, l'importante è che il cliente abbia ben chiari, preventivamente all'acquisto del servizio di consulenza, i potenziali conflitti d'interesse del consulente. «Se il modello di remunerazione è chiaro e controllabile, tutti i modelli sono possibili», afferma Emanuele Facile, presidente ed amministratore delegato di Financial Innovations SIM.

Dal canto loro, però, i consulenti devono dimostrare il valore aggiunto che arrecano. Se, ad esempio, si limitano a selezionare prodotti di risparmio gestito, la loro *fee* si aggiunge a quella del gestore. Se fanno solo risparmiare le *fee* di gestione attraverso accordi con le SGR, il ruolo del consulente è riduttivo e comunque in conflitto d'interesse, perché tenderanno a consigliare solo quei prodotti

su cui riescono a ridurre le commissioni. «Qualunque sia il ricavo del consulente, esso deve essere giustificabile in relazione al valore aggiunto portato e deve essere preventivamente chiaro al cliente», spiega Facile. Al riguardo, Alberto Carpani, amministratore delegato di GDP Asset Management SIM, ha aggiunto: «Un consulente deve essere pagato dal cliente che usufruisce del servizio e in forma diretta; siamo scettici nei confronti di tutte le forme di remunerazione non trasparenti per il cliente quali, ad esempio, quelle in cui l'attività del consulente è remunerata attraverso una commissione percepita dai gestori selezionati». In sostanza, le modalità di pagamento alla fin fine, sono un falso problema. E' così per Jacopo Ceccatelli, responsabile strategie per JC Associati SIM Spa: «Siamo del parere che l'accento dovrebbe essere messo sulla trasparenza verso il cliente, senza tuttavia impedire alle SIM di consulenza di farsi remunerare in maniera alternativa alla *"flat fee"*. A nostro parere, le maggiori garanzie di indipendenza non sono legate a vincoli (tra l'altro facilmente aggirabili) sulle modalità di pagamento, quanto piuttosto ad una coerenza del modello economico che consenta di assorbire i costi di struttura senza eccessivi carichi commissionali per la clientela». Da questo punto di vista le SIM di consulenza, avendo vincoli di struttura molto inferiori agli altri operatori, potrebbero comunque offrire maggiori garanzie rispetto ad altri intermediari. E ciò indipendentemente dalle modalità di pagamento. ■

Indipendenza obbligatoria

SIM, persone fisiche, Srl non possono (e non devono) operare senza un tale requisito.

di F. C.

«**L'**indipendenza è un valore assoluto per svolgere l'attività di consulenza finanziaria, a mio avviso incompatibile con l'attività di collocamento e di gestione svolte dalla stessa società, ma anche da altre società riconducibili a chi presta la consulenza non strumentale». È questo il pensiero espresso da Davide Squarzone, direttore generale di Prometeia Advisor SIM, per quanto riguarda l'indipendenza, requisito non obbligatorio per le SIM di consulenza, tuttavia ritenuta una competenza chiave per poter esercitare il servizio di consulenza in materia d'investimento. «La nostra SIM ha adottato tutti i presidi organizzativi, anche facoltativi, per garantire alla propria clientela (una cinquantina di investitori istituzionali) la totale autonomia di valutazione in tutte le fasi del processo di investimento, e in particolare nella selezione di gestori e strumenti finanziari», afferma Squarzone. Tutte le società di consulenza del tavolo di lavoro promosso da Massimo Scolari hanno tenuto a ribadire l'importanza dell'essere indipendente, quale elemento di distinzione e di sicurezza per il cliente finale, nonché di assenza di situazioni di conflitto d'inte-

resse. «La nostra società è detenuta al 100% dalle persone che vi lavorano - chiarisce ad esempio Jacopo Ceccatelli, responsabile strategie per JC Associati SIM - Escludiamo in futuro di accettare nel capitale società di collocamento, né al momento prevediamo di includere nell'azionariato altri intermediari». Sulla stessa corrente di pensiero anche **Finlabo SIM** e **J. Lamarck SIM**. **Anselmo Pallotta** e **Alessandro Guzzini**, soci fondatori di Finlabo, hanno tenuto a ribadire che la loro società è indipendente sin dalla costituzione, essendo nata come iniziativa imprenditoriale di soggetti privati. «Riteniamo che l'indipendenza sia un aspetto fondamentale per garantire l'assenza di conflitti d'interesse e quindi la qualità del servizio» hanno sostenuto i due consiglieri. Di simil pensiero anche **Eugene Hardonk**, presidente di **J. Lamarck**: «La nostra SIM è assolutamente indipendente da banche o da società di collocamento ed è principalmente indirizzata a clienti privati con grandi patrimoni o *family office* che intendono dedicare una parte del proprio patrimonio alla biotecnologia».

Ma in cosa consiste l'indipendenza? «L'indipendenza non è solo la composizione dell'azionariato, ma anche l'assenza di condizionamenti sui consigli dati ai clienti derivanti da accordi con altri intermediari» ha dichiarato Emanuele Facile, presidente ed amministratore delegato di **Financial Innovations SIM**. «Noi siamo indipendenti sia perché non abbiamo rapporti societari con altri intermediari, ma soprattutto perché le nostre raccomandazioni personalizzate non sono mai



Carta d'identità

Nome: Cesare Armellini

Ruolo: presidente

Società: Consultique SIM

Sito: www.consultique.it

condizionate da logiche diverse dal puro interesse del cliente finale, anche quando svolgiamo la consulenza per conto di banche» ha ribadito Facile. Per approfondire meglio la questione dell'indipendenza, **ADVISOR** ha provato a sentire anche una società non appartenente alla Tavola di lavoro organizzata da Scolari: **Consultique SIM**. **Cesare Armellini**, presidente e amministratore delegato della società, ha sottolineato come più volte Consultique abbia espresso, negli incontri presieduti da Scolari, «la necessità per chi desidera fregiarsi dell'aggettivo "indipendente", di sottostare al requisito dell'articolo 5 del decreto sui requisiti 206/2008, cosa che non è stata gradita da molte altre SIM di consulenza». Infatti, l'unico modo per poter operare senza conflitti d'interesse generati da motivazioni più o meno di carattere commerciale, ha sostenuto Armellini, «consiste proprio nel rispettare l'articolo 5 del decreto 206 del 2008, relativo ai requisiti per l'iscrizione all'Albo dei professionisti e delle società di consulenza indipendente». Di particolare rilievo il seguente lemma: «Per la prestazione di consulenza in materia di investimenti, gli iscritti all'Albo non possono percepire alcuna forma di beneficio da soggetti diversi dal cliente al quale è reso il servizio». Su un punto sembrano tutti d'accordo: la «nuova» consulenza non può esistere senza il requisito dell'indipendenza. Le premesse che accompagnano la nascita ufficiale di questo mercato sono di buon auspicio per i risparmiatori. Spetterà all'Organismo per la tenuta dell'albo evitare che gli «auspici» non rimangano tali. ■