

WSI DOSSIER / LE NUOVE SFIDE DELLA CONSULENZA

LE SFIDE DELLA CONSULENZA

# INDIPENDENTI, QUANTO SPAZIO

Le prospettive per le società di consulenza  
e le opportunità da sfruttare

DI MASSIMO SCOLARI

Alla fine del 2019 il nuovo Albo dei Consulenti Finanziari ha compiuto il primo anno di attività. Nelle nuove sezioni dedicate ai consulenti finanziari autonomi e alle società di consulenza finanziaria sono stati iscritti 250 consulenti e 36 società. Dopo un lungo periodo di incertezza è stata finalmente istituzionalizzata l'attività dei soggetti che propongono il servizio di consulenza in materia di investimenti su base indipendente, sia come persone fisiche che come società. Quale spazio possono occupare questi nuovi soggetti? Certamente non è agevole esprimere valutazioni o giudizi dopo un periodo così limitato e occorrerà più tempo per comprendere lo sviluppo dell'attività e le caratteristiche evolutive di questo nuovo settore.

In ogni caso, anche sulla scorta dell'esperienza di questi anni, si possono intravedere alcuni modelli di business che possono evolversi positivamente, fornendo una risposta a un'effettiva domanda di consulenza finanziaria, già oggi ben presente ma non sempre adeguatamente soddisfatta dalle banche e dagli altri intermediari finanziari.

**I Family office** sono caratterizzati dalla presenza di clienti facoltosi, non di rado direttamente coinvolti nella proprietà della società di consulenza. Il servizio è normalmente ad ampio spettro, ossia esteso a numerose aree di attività, non limitate alla mera raccomandazione di investimenti. All'interno di un Family office confidenzialità e riservatezza sono spesso elementi distintivi del servizio di consulenza.

L'indipendenza della società di consulenza da ogni soggetto bancario o finanziario è una caratteristica essenziale, proprio per garantire la terzietà delle raccomandazioni di investimento. Spesso la società



250

IL NUMERO DI  
CONSULENTI ISCRITTI  
ALL'INTERNO DELLE  
NUOVE SEZIONI  
DELL'ALBO DEDICATE  
AGLI AUTONOMI  
E ALLE SCF

analizza criticamente proposte di investimento che i clienti ricevono da gestori e intermediari oppure esprimono una "second opinion" oggettiva e indipendente, nell'esclusivo interesse del cliente.

Non mancano servizi aggiuntivi di analisi del patrimonio consolidato della famiglia, con integrazione delle posizioni detenute presso i diversi intermediari, analisi dei servizi di gestione di portafoglio, selezione delle controparti bancarie, finanziarie e assicurative. In Italia esistono già soggetti che svolgono tali attività, in prevalenza mediante Sim dedicate alla consulenza e più recentemente mediante Scf. Alcuni di questi soggetti hanno accresciuto notevolmente le proprie dimensioni, misurate dal livello degli "asset under advice". Lo spazio per un ulteriore sviluppo di questo settore è tuttavia ancora ampio.

**Clienti istituzionali.** La consulenza alla clientela

Il presidente  
di Ascofind,  
Massimo Scolari

istituzionale si declina in numerose e diverse fattispecie. Da un lato si trova il servizio fornito a entità istituzionali come fondazioni, fondi e casse previdenziali, tesorerie di aziende ed enti pubblici ecc. In questo settore operano già soggetti indipendenti, in prevalenza Sim di consulenza specializzate, che hanno raggiunto livelli di attività ragguardevoli. Tuttavia, lo spazio per uno sviluppo di attività a favore dei clienti istituzionali risulta ancora ampio, tenuto conto anche dei recenti sviluppi della normativa che presiede all'attività di gestione dei patrimoni istituzionali (ad esempio direttiva Iorp2). Uno dei fattori di maggiore rilevanza al fine di essere selezionati come advisor di soggetti istituzionali consiste nella specializzazione, ossia nell'essere in grado di proporre un servizio a elevato valore aggiunto su tematiche specifiche. Più frequente è il caso di soggetti che svolgono consulenza a veicoli di investimento (fondi, sicav, gestioni patrimoniali, prodotti di investimento assicurativi) sottoscritti da clientela retail che preferisce soluzioni di risparmio gestito rispetto all'operatività su un conto amministrato. Negli Stati Uniti il grande sviluppo della consulenza finanziaria si è manifestato proprio in questa forma (il 60% degli asset sotto consulenza dei Registered Investment Advisers americani è costituito da "investment companies" e da "private investment vehicles").

**Robo-advice.** La proposta di una consulenza agli investimenti automatizzata e fruibile tramite piattaforme e applicazioni web sta cominciando a fare i primi passi. Un numero ancora limitato di soggetti indipendenti forniscono servizi di gestione e consulenza con soglie di accesso molto basse e a costi contenuti. Non di rado il servizio automatizzato e

Si intravedono modelli di business che possono evolversi positivamente. Il comune obiettivo da perseguire è l'estensione dei servizi di consulenza regolamentati per garantire maggiore protezione degli investitori

## Dal 2010 al fianco della consulenza indipendente

**Massimo Scolari è presidente di Ascofind (già Ascocosim), associazione delle società di consulenza finanziaria indipendente, associazione senza fine di lucro, costituita il 28 gennaio 2010 ed ha sede a Milano.**

**All'associazione aderiscono Sim specializzate nell'attività di consulenza in materia di investimenti, e società di consulenza finanziaria. Il consiglio direttivo vede al fianco del presidente Scolari, i vicepresidenti Giancarlo Somaschini e Riccardo Ambrosetti (Ambrosetti Am Sim) e i consiglieri Gian Enrico Plevna (Alfa Scf), Giovanni**

**Ponsetto (Tokos Scf) e Salvatore Gaziano (SoldiExpert Scf).**

**L'associazione è l'unica a rappresentare le società di consulenza finanziaria (Scf) all'interno dell'Ocf.**

**Nel primo anno di attività delle nuove sezioni dell'Albo sono state iscritte 36 società di consulenza finanziaria (Scf) e 255 consulenti finanziari autonomi. Sul numero totale degli iscritti all'Albo nel corso del 2019 le iscrizioni alle nuove sezioni dei consulenti autonomi e Scf hanno apportato un contributo del 14%.**



# 60%

DEGLI ASSET NEGLI  
USA È COSTITUITO  
DA INVESTMENT  
COMPANIES E  
VEICOLI PRIVATI

standardizzato viene associato e integrato a modalità di servizio basate sul supporto del consulente umano (Hybrid Robo Advisor). La crescita del numero di clienti che aderiscono a queste proposte è assai rilevante anche se, dato il basso valore medio del patrimonio sotto consulenza o gestione, il volume totale risulta ancora contenuto. È prevedibile che le nuove generazioni di risparmiatori e di investitori saranno sempre più propense ad aderire a proposte di servizi di investimento a maggior contenuto tecnologico. Lo spazio per lo sviluppo di servizi di robo-advisor risulta quindi assai ampio, in particolare se si assume un orizzonte di medio-lungo termine.

**La prospettiva di sviluppo della consulenza indipendente è ampia. I soggetti che hanno già avviato l'attività, sia tramite Sim indipendenti che mediante Scf, saranno prevedibilmente avvantaggiati avendo colto per primi questa opportunità. La proposta del modello di servizio su base indipendente non sostituisce ma integra l'offerta di servizi di consulenza dei principali intermediari finanziari. Ne consegue che il comune obiettivo che si intende perseguire è l'estensione dei servizi di consulenza regolamentati al fine di garantire una maggiore protezione degli investitori. ●**