

COMUNICATO STAMPA

CRESCE IL RUOLO DELLE RETI NELLA CONSULENZA E NELL'ECONOMIA

Le imprese associate ad Assoreti gestiscono risparmi per 340 miliardi di euro, pari a quasi il 20% del PIL nazionale, e sono diventate uno stabile riferimento per le decisioni d'investimento di 3,5 milioni di famiglie

Capri (Napoli), 23 maggio – A trent'anni dalla nascita di Assoreti, l'associazione delle società per la consulenza agli investimenti (costituita il 24 luglio 1985), le reti di promotori finanziari si sono affermate come modello imprenditoriale di successo e rappresentano un anello fondamentale nella catena che lega il risparmio delle famiglie allo sviluppo economico.

Nell'intervento di apertura al convegno *Le reti: un modello industriale al servizio della consulenza*, tenutosi all'Hotel Quisisana di Capri, il Presidente dell'Assoreti, Matteo Colafrancesco, ha fatto il punto sull'industria tracciando il percorso compiuto, evidenziando i fattori che hanno permesso alle reti di affermarsi e individuando le prossime sfide.

“Il modello distributivo”, ha detto Colafrancesco, “integra oggi inequivocabilmente un servizio di consulenza personalizzato, attento e completo, che abbina l'assistenza continua di un professionista qualificato alla forza dei *brand*, alle metodologie di ricerca e di analisi dei mercati, ai *software* per la profilatura della clientela e per la valutazione dell'adeguatezza, agli strumenti digitali e ai dispositivi di firma elettronica, alle misure e alle procedure di controllo, alla responsabilità patrimoniale dell'intermediario per gli illeciti del promotore”.

“Questo modello”, ha ricordato il Presidente dell'Assoreti, “è stato costruito su due capisaldi della disciplina italiana dell'offerta fuori sede: l'obbligo di avvalersi di un professionista abilitato che opera secondo un rigoroso statuto normativo e l'obbligo di monomandato, che costituisce il presupposto per affermare la responsabilità solidale dell'intermediario”.

“Tali capisaldi si sono integrati con la nuova disciplina del servizio di consulenza e continueranno a formare l'ossatura del modello anche dopo il recepimento della MiFID2, naturalmente con i necessari adattamenti. Pur introducendo alcune novità (dalla *product governance* alla declinazione normativa dei tratti caratterizzanti la legittimità degli incentivi), la nuova disciplina non scalfisce il nostro modello industriale. Ormai da anni il modello fa perno sulle seguenti leve: stretta relazione con i produttori, identificazione chiara del *target* di riferimento, dialogo continuo con gli emittenti, attenta formazione del consulente, valutazione dell'*asset allocation* ottimale, ampia gamma di strumenti finanziari adeguati”.

Colafrancesco ha rilevato che le reti hanno dimostrato di saper cogliere e soddisfare i bisogni della clientela secondo corretti orizzonti temporali neutralizzando sia le tendenze più speculative sia le remore all'investimento dei periodi di crisi. “Dal 1999, attraverso un trend costantemente positivo, le Associate hanno raggiunto una raccolta netta complessiva di 235 miliardi di euro e curano il risparmio di 3,5 milioni di clienti che hanno affidato masse per 340 miliardi. La crescita delle masse, più che triplicate rispetto all'inizio del 1999, ha determinato un aumento di circa otto punti percentuali nel rapporto con il prodotto interno lordo nazionale (oggi al 19,5%), un dato che esprime la progressiva crescita dell'attività delle reti pur nella fragilità della congiuntura economica”.

“Negli stessi anni”, ha detto Colafrancesco, “si è consolidato il ruolo delle reti nell'industria del risparmio gestito: la quota patrimoniale dei prodotti distribuiti sul territorio nazionale riconducibile all'attività svolta fuori sede è cresciuta dal 12,5% all'attuale 19,3%. Il contributo dell'industria al collocamento degli OICR aperti è pari al 30% della valorizzazione patrimoniale complessiva: nel 1999 era di poco superiore al 18%”.



Colafrancesco si è poi soffermato sulle dinamiche che stanno interessando la professione. “La recente iscrizione di un numero elevato di dipendenti bancari all’Albo dei Promotori Finanziari costituisce un segnale evidente della vitalità del settore. Certamente, bisognerà prestare attenzione nel curare l’inserimento efficiente delle nuove forze nel mercato, preservando intatto il modello delle reti e la loro irrinunciabile identità”.

“L’iscrizione all’Albo non è solo un atto formale”, ha rilevato il Presidente dell’Assoreti. “Da essa consegue l’abilitazione allo svolgimento di un’attività riservata che implica e presuppone conoscenze, attitudine, preparazione, dignità, capacità di pianificazione dei bisogni finanziari nel contesto di un’attività di *wealth management* e non solo di *asset gathering*, dedizione costante al cliente, rispetto di regole di organizzazione e di condotta, sottoposizione a controlli dell’intermediario e dell’autorità, senso di appartenenza a una categoria la cui immagine complessiva è il riflesso dei comportamenti dei singoli”.

Colafrancesco si è soffermato anche sui temi della vigilanza. “E’ nota”, ha ricordato, “la proposta dell’Assoreti, condivisa istituzionalmente con le Autorità preposte, di assorbire la vigilanza nell’Albo dei Promotori Finanziari, opportunamente riveduto per accogliere al proprio interno le distinte sezioni dei consulenti finanziari abilitati all’offerta fuori sede, dei consulenti finanziari indipendenti e delle società di consulenza finanziaria. La necessità di una riforma ha preso corpo nel disegno di legge Marino, ora all’esame alla Commissione Finanze e Tesoro del Senato, e all’interno del disegno di legge di delegazione europea 2014: auspichiamo che la riorganizzazione di architettura normativa, se efficiente, possa vedere la luce al più presto”.

Colafrancesco ha affrontato anche il capitolo della formazione e dell’educazione finanziaria: “Alla crescita professionale e culturale del consulente si deve accompagnare l’educazione finanziaria del cliente, due facce della stessa medaglia, affinché le scelte d’investimento risultino sempre più consapevoli e aderenti alle effettive aspettative degli investitori. Il consulente non può e non deve sostituirsi al cliente, ma aiutarlo a individuare le operazioni più consone, fargli comprendere i rischi e le opportunità in relazione alle sue specifiche esigenze, alla sua propensione al rischio, alla sua tolleranza alle perdite. Il cliente consapevole può decidere, assumendosi la responsabilità delle operazioni che compie. Un investitore *educato* è un investitore migliore”.

La relazione del Presidente dell’Assoreti ha anche toccato il tema dell’innovazione tecnologica: “Preservato il fulcro dell’attività di consulenza, è necessario che la prestazione del servizio accompagni gli sviluppi, non solo del mercato, ma anche della società digitale e dell’ingegneria finanziaria, attraverso l’erogazione di una formazione specifica e la messa a disposizione delle reti di strumenti innovativi e sofisticati. Questi strumenti già oggi consentono ai promotori finanziari-consulenti di cogliere le potenzialità di prodotti d’investimento alternativi e di soddisfare le esigenze di una clientela sempre più *social*, *mobile* e *digital* intercettandone i mutevoli bisogni”.

In conclusione, afferma Colafrancesco, “non ci sono robo advisor capaci di sostituire un interlocutore professionale e serio, ben supportato da un’impresa efficiente, nella relazione con l’investitore: i clienti sono persone, non serie numeriche. Il fattore umano nella consulenza è essenziale e le nostre imprese raggiungeranno sempre maggiori traguardi”.

Paola Sacilotto
Twister communications group
Tel. 02 438114663
Mobile 347 5536979