

SIM REGIONALI E EINTERREGIONALI UOMINI E PROGETTI

ORA IL PROMOTORE SI METTE IN SOCIETÀ

Piccolo è bello anche nella distribuzione finanziaria? Forse sì, se è vero, com'è vero, che le «mini-sim» si stanno diffondendo in Italia. Sono società a carattere regionale o interregionale slegate dalle grandi realtà finanziarie, che sperimentano nuove formule di *business*. Contratto di consulenza finanziaria, multimanager, partecipazione azionaria dei promotori: questi sono i pilastri su cui si basano le sim piccole e indipendenti. Ma dove sono queste società? Come operano? *BancaFinanza* ha analizzato quattro casi.

INDEPENDENT PRIVATE BANKERS
Con Ipb, i pf lavorano a parcella. Il servizio di consulenza oggettiva offerto dai promotori finanziari? Non sarà una grande rete a farlo partire (Bnl investimenti aveva annunciato il via del servizio a giugno 2004, ma poi con l'acquisizione della banca dei promotori finanziari di Bnl da parte di Rasbank, sul progetto è calato il silenzio), ma due piccole realtà: una che rappresenta una novità assoluta (Ipb sim), un'altra che è attiva da diversi anni nel Nord del Paese (Alpi sim). Dopo oltre due anni dal-

la comunicazione della Consob che ha dato l'ok ufficiale all'esercizio dell'attività di consulenza oggettiva remunerata da parte dei promotori, c'è adesso la prima sim che fonda interamente il proprio modello di sviluppo su questa intuizione. È Ipb (Independent private bankers sim), società di intermediazione mobiliare con sede a Roma, nata su iniziativa di alcuni promotori finanziari, in prevalenza ex Sanpaolo Invest. Presidente e socio di Ipb è **Enrico De Martini** e tra i soci della società c'è anche un personaggio di spicco nel mon-

do della promozione finanziaria: **Sergio Boido**, già vicepresidente Anasf (associazione di cui oggi è consigliere nazionale) e presidente di Efpa Italia e vice presidente di Efpa Europe.

Ipb non prevede organizzazione piramidale, ma una compagine societaria allargata ai promotori. Il riferimento è quello dello studio professionale associato. I promotori Ipb avranno provvigioni nel caso di collocamento di prodotti di terzi, mentre riceveranno una remunerazione a parcella per il servizio di consulenza oggettiva. La nuova so-

cietà ritiene che la sim e di conseguenza i promotori possono svolgere una doppia consulenza: strumentale, alla promozione del portafoglio prodotti; oggettiva, che consiste nella pianificazione generale e sistematica del portafoglio finanziario del cliente e nell'indicazione di specifiche scelte d'investimento anche al di fuori degli strumenti collocati dalla sim.

La vera novità è la consulenza oggettiva, che consente al cliente di ricevere consigli indipendenti su tutti i fondi disponibili sul mercato. C'è il rischio di doppie commissioni, e cioè *fee* di consulenza più le provvigioni per la vendita di prodotti? Nel caso di Ipb no: nel contratto di consulenza oggettiva è esplicitamente previsto che la sim, se il prodotto acquistato frutta commissioni, restituirà al cliente il costo della consulenza. Ipb ha firmato un accordo con Benchmark and style, società di consulenza specializzata nella selezione e valutazione di asset manager, con una propria metodologia di asset allocation strategica e tattica e con un software applicativo che la elabora. Benchmark and style, che ha tra i suoi soci docenti dell'Università Bocconi di Milano, è entrata nel capitale sociale di Ipb sim con il 12% e offrirà i suoi servizi ai consulenti di Ipb.

La società di intermediazione mobiliare si concentrerà su una di clientela con patrimoni dai 250mila euro in su, e vuole essere un polo di aggregazione per i promotori pronti a una nuova avventura con un *player* che nasce, e vuole mantenersi, indipendente.

CAPITALE ALLARGATO
Sergio Boido, già vicepresidente e tuttora consigliere di Anasf, è uno dei soci di Ipb. La società non ha struttura piramidale, ma una compagine societaria allargata ai promotori.

