

L'autonomia da organizzazioni consolidate e gruppi polifunzionali è sempre più apprezzata da investitori e risparmiatori

Quanto vale un consiglio indipendente

Si riducono i potenziali conflitti di interesse - La remunerazione è quasi sempre commisurata anche ai risultati della gestione

Gli antesignani

ALBERTO FOÀ



Anima Sgr (1994)
(Imagoeconomica)

MARCO ROSATI



Zenit Sgr (1996)

In Italia la consulenza finanziaria presenta due volti. Con lo stesso termine, infatti, si indica sia quella liberalizzata nel 1996 (consulenza oggettiva, prevista dall'articolo 1176 del Codice civile) che può svolgere chi-
unque, sia quella che possono esercitare i promotori finanziari (consulenza strumentale alla vendita). Questi professionisti, che devono essere iscritti obbligatoriamente ad un albo professionale, possono infatti svolgerla solo se presta nei confronti della banca o della Sim per la quale collocano fuori sede prodotti e servizi di investimento o per una società dello stesso gruppo. Tuttavia, questi professionisti, se in questi anni hanno certamente dimostrato una certa capacità nell'assistere i clienti nelle scelte di investimenti, più idonea rispetto a quella prestata allo sportello bancario, presentano un limite di fondo: sono potenzialmente in conflitto di interesse nel momento in cui si presentano come operatori atti a fornire delle indicazioni a prescindere dall'offerta a loro disposizione.

I promotori finanziari, essendo agenti con un mandato esclusivo per conto di una società (banca o Sim), collocano solo i prodotti che hanno in portafoglio e vengono retribuiti in funzione degli stessi. È ovvio e naturale, dunque, che in fase di consulenza potrebbero spingere questi prodotti, anche se in tempi recenti il portafoglio si sta allargando secondo una logica multimarca e multistyle, finalizzata a soddisfare le esigenze più disparate.

E la recente bozza della direttiva comunitaria riserva la consulenza solo ai soggetti autorizzati, cioè alle imprese di investimento. Chiunque — secondo la Commissione Ue — eserciti la consulenza in modo continuativo a titolo di attività principale deve essere considerato "impresa di investimento".

Nel frattempo, anche in Italia, si sta allargando la schiera di coloro che, guardando sempre più alle esperienze estere, hanno deciso di puntare alla consulenza indipendente. Quindi, su un'attività da prestarsi in modo totalmente autonomo dalla vendita di pro-

dotti finanziari (l'investitore si rivolge a un consulente proprio per essere indirizzato su cosa e dove comprare in modo imparziale). Sono i primi casi di chi ha rinunciato a provvigioni in funzione alla vendita e al manteni-

Si affermano gestori e consulenti autonomi

mento di portafogli per instaurare un rapporto diverso in cui le parole d'ordine sono professionalità, fiducia e soprattutto indipendenza assoluta da intermediari. Professionisti che hanno scelto di agire in modo autonomo con il solo obiettivo di consigliare operazioni di investimento sulla base dell'opportunità di mercato e della situazione economica, finanziaria e patrimoniale indicata dal cliente.

Alessandro Pedone, fondatore di Tekta descrive bene i requisiti del consulente indipendente: nessuna rela-

zione e coinvolgimento con gli intermediari, nessun limite nella selezione dei prodotti e servizi per i propri clienti, perseguire unicamente l'interesse del cliente nel rispetto della sua propensione al rischio e delle sue disponibilità patrimoniali e finanziarie.

«Non ricevo procure a comprare o a vendere ma è il cliente stesso ad agire con la propria banca - spiega Franco Bulgari, partner di Skema -, il mio lavoro sta nel guidarlo in una selezione consapevole degli strumenti, in particolare quelli di risparmio gestito, disponibili in Italia, offrendogli strumenti di analisi e confronto, misurabili e il più possibile oggettivi». Giampaolo Galiazzi, fondatore di Tiche, con un passato da ex manager dell'attuale Banca Generali, si definisce decodificatore per conto del cliente, una persona che assiste l'investitore nei rapporti con vari interlocutori (dalla banca alla società di gestione). Da due anni opera anche

un network, la Consultique di Verona, che si propone di fornire formazione e assistenza a chi vuole muoversi sul mercato come financial planner indipendente, fornendo servizi accurati nella selezione e analisi delle proposte presenti sul mercato. E tra le ultime nate c'è anche Independent Private Bankers. Una Sim autorizzata al collocamento di prodotti (stanno per essere conclusi accordi con società come Azimut, Anima, JPMorgan, Morgan Stanley, Eresel, Bim) che, messa in piedi da un gruppo di ex promotori finanziari, punta a operare sul mercato come uno studio associato e a prestare servizi di consulenza finanziaria pagati a parcella (da un minimo di 250mila euro e comunque in funzione del patrimonio).

L'interesse del cliente è il primo obiettivo

«La ragione di essere comunque distributori di prodotti finanziari — precisa il presidente Enrico de Martini — è di carattere industriale perché è difficile stimare, prima che l'iniziativa abbia seguito, i ricavi legati alla consulenza pura. Tuttavia, abbiamo stabilito che, se nell'ambito della consulenza oggettiva prestata al cliente, questi decide di acquistare prodotti del nostro catalogo restituendo al cliente le commissioni spese». La società lavora anche con Benchmark & Style, nata nel 1999 per iniziativa di un gruppo di docenti universitari in Economia degli Intermediari Finanziari che hanno deciso di costituire una società orientata allo sviluppo di soluzioni personalizzate nel campo dell'asset management.

LUCILLA INCORVATI

Le nuove realtà

PAOLO BASILICO



Kairos Partners Sgr (1999)
(Imagoeconomica)

NICOLA RICOLFI



Nextam Partner (2001)
(Imagoeconomica)

Cresce l'appel delle piccole Sgr

I gestori indipendenti crescono e aumenta il loro appeal presso i risparmiatori. La quota di mercato delle società di risparmio totalmente indipendenti da grandi gruppi bancari polifunzionali è passata dall'1,94% del dicembre 2001 al 2,89% rilevato a fine ottobre 2003. E considerando il patrimonio dei fondi di diritto italiano e quelli estero vestiti alla fine di febbraio la quota di mercato detenuta da queste società ha raggiunto quasi il 4 per cento.

In due anni la quota di mercato si è rafforzata dall'1,9 al 4%

Anche se i numeri possono sembrare piccoli, si tratta di una crescita non trascurabile per due ragioni: avviene all'interno di un settore in cui i primi tre grandi attori dell'industria controllano più del 50% del mercato e dove anche le società estere hanno difficoltà a farsi largo. In secondo luogo tra chi dalla fine del 2001 ha guadagnato maggior terreno, ci sono alcune società come per esempio Kairos e

Vegagest che si sono indirizzate a nicchie di clientela ben definite (in particolare Kairos ha aperto la strada delle gestioni alternative; altri hanno puntato sulla clientela di alto standing con servizi di family office).

Ed è proprio nel 2001 che è nata anche Nextam Partner, primo caso in Italia di una Sgr fondata e amministrata da un team di gestori uniti da una esperienza pluriennale maturata in comune nell'area del risparmio gestito e con uno stile di gestione attivo, fortemente caratterizzato e orientato alla qualità in totale assenza di conflitto di interessi con i nostri clienti. E uno stile di gestione attiva è anche il fiore all'occhiello di Anima che annovera tra i suoi prodotti alcuni fondi che nel 2003 hanno guidato le classifiche nelle rispettive categorie in termini di performance. Controllata dal Gruppo Professional Fund Management e nata nel 1996, Zenit Sgr, è un altro caso di società di gestione indipendente che ha cercato di innovare l'offerta prodotti.

È stata tra le prime a lanciare un fondo etico. La Sgr, in considerazione dei principi etici perseguiti dal fondo Zenit Etico & Ricerca, si avvale della collaborazione di un apposito "Co-

mitato Etico" al fine di garantire il rispetto dei principi nelle scelte gestionali adottate nello svolgimento della politica di investimento. Stando alla quota di mercato al febbraio scorso le prime tre società Azimut Sgr, Anima ed Eresel arrivano già a oltre il 75% della massa gestita non controllata da operatori posseduti da banche universali. Azimut, tra le antesignane del settore e prossima alla quotazione in Borsa, ha fatto dell'indipendenza il suo cavallo di battaglia (sono azionisti per circa il 35% tutti coloro che lavorano in Azimut a qualsiasi livello) guida la classifica con una quota dell'1,4%, subito dopo arriva Anima con uno 0,9% ed Eresel con uno 0,7 per cento.

La restante fetta della torta si polverizza tra gli altri gestori, molti dei quali sono approdati in questo mercato solo negli ultimi anni o addirittura nel 2003, come Efica, Abis e Profilo. Queste società hanno subito dovuto fronteggiare lo sgonfiamento del valore dei titoli e un'elevatissima volatilità dei mercati. Un periodo così burrascoso, se ha sicuramente scoraggiato le iniziative imprenditoriali autonome, ha però fatto emergere la buona capacità di sopravvivenza di chi ha messo in gioco il proprio know-how.

L.I.