

Reti La nascita di Independent private bankers segna una svolta

Carluccio: «Qui il pf non è più un venditore»

Il presidente di Benchmark & Style spiega perché il promotore-consulente cambia il mercato

di Roberta Castellarin

La rivoluzione consulenza per il mondo dei promotori finanziari è iniziata. E tra i sostenitori di questa trasformazione c'è Emanuele Carluccio, professore universitario e presidente di Benchmark & Style. La società che da qualche anno si è specializzata nella valutazione e nel rating dei prodotti di risparmio gestito e nella valutazione degli asset manager, predisponendo un software proprietario è entrata nel capitale sociale della nuova sim Independent private bankers, proprio perché crede nel ruolo del pf consulente. «Nel 1998 ho partecipato a un seminario dell'Anasf dedicato al tema: Promotore finanziario: venditore o consulente? Nel mio intervento avevo deciso di essere provocatorio sostenendo che sino a quando il promotore, visto il vincolo di monomandatario che lo lega alla propria rete di distribuzione, è costretto a collocare esclusivamente i prodotti della ca-

sa non può e non deve essere considerato un consulente per cui deve accontentarsi di essere paragonato in tutto, e per tutto, a un venditore», racconta Carluccio. Tre i nodi aperti: il conflitto di interessi che esiste nel momento in cui, una volta definita l'asset allocation strategica, il promotore tenta di tradurla in un mix di fondi della sgr di cui è collocatore pur potendo immaginare che esistono altri prodotti, di altre case di gestione, che magari si caratterizzano per un profilo reddituale migliore; il ragionevole dubbio che, in fase di proposta, il pf sia in qualche modo condizionato dal budget che tipicamente le varie case di distribuzione sono solite definire in funzione delle campagne commerciali. E infine, ricorda Carluccio, «il fatto che in fasi di mercato particolarmente negative si viene indotti a fidalizzare il cliente più mediante l'offerta di prodotti blindanti». Aggiunge il presidente di Benchmark & Style: «Visto che difficilmente le grandi reti consolidate, braccia armate di grandi gruppi bancari, avrebbero

sposato la logica della consulenza indipendente, Benchmark & Style ha deciso di seguire la strada alternativa dell'indipendenza, sposando il progetto di Independent private bankers sim che fa della consulenza oggettiva e indipendente la propria caratteristica distintiva rispetto alle altre reti attive sul mercato italiano». Aggiunge Carluccio: «Se, grazie all'esperienza dei professionisti che via via aggriheremo in questo progetto, riusciremo a far percepire al cliente il valore aggiunto insito nel servizio che intendiamo offrire, avremo raggiunto un risultato importante, ossia quello di far emergere il contributo offerto dalle diverse componenti che, nel loro insieme, costituiscono la catena del valore del risparmio gestito». In futuro l'affermarsi della figura del pf consulente potrà avere degli effetti anche sulla struttura dei costi pagati dal cliente. Oggi una fetta consistente delle commissioni di gestione pagate dal cliente servono anche a remunerare le reti distributive. Gli asset manager, infatti, retrocedono parte delle fee prelevate dai fondi ai distributori. Spiega Carluccio: «Non escludo che riusciremo a scardinare questa anomalia tipica del nostro mercato. Un'anomalia che non solo porta a una assoluta mancanza di trasparenza nei confronti del cliente, ma che pone paradossalmente fuori mercato tutti quei prodotti che, in quanto gestiti con una logica assolutamente passiva, hanno costi di gestione più contenuti». (riproduzione riservata)