

WSI ADVISORY / INCHIESTA

COPERNICO SIM

IL FUTURO È A PARCELLA

Strada segnata per la remunerazione dei cf. Ne parliamo con Gianluca Scelzo

DI MASSIMILIANO VOLPE



Con la direttiva Mifid2 molte società di gestione stanno tagliando i costi dei nuovi prodotti. Un fattore che penalizza la remunerazione dei consulenti. Sul fronte della distribuzione che novità ci sono?

“Per quanto ci riguarda nell'immediato la direttiva non ci coglie impreparati perché da sempre lavoriamo in ottica Mifid2 con la massima trasparenza, nell'interesse del cliente, applicando una parcella per la consulenza prestata il cui importo è definito, e offrendo prodotti di case terze con i profili commissionali più bassi. Così per i nostri banker non cambia nulla.

Per molti nostri competitor l'impatto invece sarà maggiore, in particolare per gli operatori di dimensioni maggiori, che offrono in gran parte fondi della casa caratterizzati da un livello di costi che sarà difficilmente giustificabile in futuro. Saranno loro a dover cambiare approccio.

Guardando invece al medio termine, la pressione sulle fee sarà ancora maggiore tanto che probabilmente per i fondi comuni si assisterà alla vendita di prodotti con un'unica classe commissionale, quella denominata A, ora applicata in prevalenza agli investitori istituzionali”.

Il settore della consulenza finanziaria sta vivendo una fase di consolidamento. Cosa succederà in futuro?

“Come ha detto lei il mondo della consulenza finanziaria sta vivendo una fase di consolidamento che andrà a riflettersi anche sui singoli professionisti. Le società di gestione sono alle prese con il

Da sempre Copernico Sim opera come uno studio di consulenza associato, lasciando massima libertà ai consulenti senza vincoli di budget

A sinistra Gianluca Scelzo, consigliere delegato di Copernico Sim

calo delle fee e questo impatterà inevitabilmente sulla remunerazione dei consulenti che dovranno pertanto orientarsi sempre di più verso un modello a parcella.

Per questo nel 2019 mi attendo un ulteriore giro di poltrone tra i professionisti delle diverse reti verso quelle strutture che remunerano meglio i loro banker. I consulenti che invece non hanno ancora una adeguata massa critica sono destinati a uscire dal mercato”.

Molti professionisti delle grandi reti stanno valutando di diventare consulenti autonomi? Potete essere un polo di aggregazione per loro in questa fase?

“Ritengo che la strada della consulenza autonoma sia estremamente complessa per i professionisti delle grandi reti, abituati da sempre a essere assistiti dalla loro mandante e a beneficiare di un brand famoso alle spalle.

Oltre all'attività commerciale il consulente autonomo deve occuparsi di tutta una serie di incombenze burocratiche e dotarsi di tutti gli strumenti tecnologici e di compliance che prima venivano dati dalla casa madre. Deve poi seguire i mercati e definire l'asset allocation dei portafogli. Un mix di attività decisamente complesso e impegnativo. Ritengo pertanto che avvicinarsi a una realtà come

Una struttura adatta anche ai professionisti junior

Dott. Scelzo, ai banker si chiede sempre più preparazione. Questo incide anche sulle vostre politiche di reclutamento?

“Per la formazione dei nostri consulenti ci siamo sempre rivolti a docenti esterni su svariati temi. Sebbene non pretendiamo particolari certificazioni per i nostri banker riteniamo che la preparazione sia sempre più necessaria anche in campi quali consulenza patrimoniale, aspetti fiscali e passaggio generazionale, le nuove frontiere del nostro lavoro. Oggi più che mai l'idea è quella di formare giovani professionisti in ottica di Mifid2 e aiutarli a lavorare costruendosi un portafoglio da zero. Per questo puntiamo sulla ricerca di giovani professionisti, perché siamo convinti che, nonostante portino risultati nel lungo termine, entrino già con una logica di consulenza vera e propria, mentre molti consulenti senior sono ancora radicati alla promozione finanziaria e alla vendita di prodotti. Sono anni ormai che inseriamo tra i nostri Consulenti tre junior per ogni senior”.

40

LE SOCIETÀ
DI GESTIONE A
DISPOSIZIONE DEI
CONSULENTI DI
COPERNICO SIM

la nostra, basata sull'indipendenza, sia una scelta più congeniale. Da sempre Copernico Sim opera come uno studio di consulenza associato, lasciando la massima libertà ai nostri consulenti senza vincoli di budget e mettendo a disposizione una gamma di prodotti di oltre 40 società di gestione senza prodotti di bandiera.

Abbiamo un livello di remunerazione tra i più alti in Italia che compensa ampiamente l'assenza di premi di ingaggio. Da noi ogni consulente può esprimere liberamente tutta la sua professionalità.”

In un momento avaro di performance sui mercati finanziari come quello attuale, su quali prodotti/mercati può essere interessante puntare?

“Negli ultimi anni abbiamo assistito al più lungo ciclo rialzista per i mercati azionari ed è difficile capire quanto possa proseguire ancora.

Per quanto riguarda i mercati obbligazionari c'è invece da considerare il fatto che in futuro il valore dei titoli in portafoglio verrà probabilmente penalizzato dalle mosse delle banche centrali impegnate ad alzare i tassi di interesse.

Quello che mi sento di dire è di impostare i portafogli in ottica di prudenza senza dimenticare di inserire prodotti di copertura.

Siamo anche esposti all'incertezza politica sia negli Stati Uniti che in Europa per cui la prudenza deve essere massima”.

