

## RISPARMIO &amp; INVESTIMENTI

## MIFID2

# I primi approcci di banche e Sim alla consulenza indipendente

Dopo Euromobiliare Advisory Sim ed Scm Sim anche Copernico Sim avvia la divisione di consulenti pagati a parcella dal cliente

Gianfranco Ursino

Erano tutte interessate a offrire ai loro clienti la consulenza su base indipendente. Almeno a parole. Nel pluriennale dibattito che ha preceduto l'avvento di Mifid2 non c'era realtà bancaria che non manifestasse l'intenzione di abbracciare (o quantomeno di avere allo studio) l'offerta di un servizio di consulenza remunerato solo dalle parcella incassate dai clienti.

Un modello di servizio che secondo la normativa europea può essere offerto dalle tradizionali reti di vendita di prodotti finanziari, anche in abbinata alla classica attività di consulenza non indipendente remunerata con gli incentivi (in gergo *inducement, rebate* o retrocessioni) che le case d'investimento riconoscono alle reti che vendono i loro prodotti. Per farlo, però, è indispensabile mantenere le strutture dei due canali consulenziali nettamente separate, anche a livello organizzativo interno. Inoltre è bene ricordare che se le società possono offrire un servizio "ibrido" per consentire alla propria rete di decidere su come proporsi ai clienti, il singolo consulente invece ai sensi della Mifid2 non può lavorare con alcuni clientela parcella e con altri in regime di non indipendenza e incassare le retrocessioni. Deve scegliere uno o

l'altro modello di servizio e comunicarlo esplicitamente ai clienti.

## LA RETROMARCIA

Ma con l'approssimarsi dell'entrata in vigore di Mifid2 a inizio 2018 tutti (o quasi) i player tradizionali del settore hanno innestato la retromarcia, puntando sempre sugli "incentivi alla vendita" che restano uno dei pilastri del sistema distributivo dei prodotti finanziari in Italia. Cambiare il modello retributivo non è facile per ragioni commerciali interne, anche se la principale motivazione che viene sbandierata dai vertici di banche e reti per giustificare la loro decisione di offrire solo la consulenza non indipendente è l'aumento dei costi che comporterebbe la creazione al proprio interno di strutture organizzative separate.

## I PIONIERI

Ma a rompere il ghiaccio e passare dalle parole ai fatti fra i grandi gruppi bancari è stato per il momento solo Credem. L'istituto emiliano ha deciso di creare lo scorso anno una società ad hoc, Euromobiliare Advisory Sim, per offrire ai clienti la consulenza su base indipendente. «Fare un'altra rete interna alla banca per offrire il servizio su base indipendente era molto complesso - spiega Gianmarco Zanetti, direttore generale Euromobiliare Advisory Sim -. Abbiamo deciso di procedere alla separazione organizzativa richiesta da Mifid2 attraverso una società dedicata, autorizzata alla consulenza indipendente. Un modello che va nella direzione di dare risposta a una fascia di clientela più evoluta e più strutturata a livello patrimoniale - il cliente target ha disponibilità intorno a 5 milioni di euro -

che inizia a esprimere interesse su questo fronte». Oltre la consulenza indipendente, Euromobiliare Advisory Sim è autorizzata a prestare il servizio di gestione patrimoniale: «Due servizi di investimento - prosegue Zanetti - che possono coesistere all'interno della stessa struttura. Il cliente può scegliere di dare piena delega di gestione alla Sim oppure di essere accompagnato nelle sue decisioni di investimento attraverso la consulenza indipendente. Con quest'ultimo nuovo business l'obiettivo è di raggiungere a fine anno 130 milioni di euro di asset».

Una via simile a quella seguita da Scm Sim che sin dalla sua autorizzazione nel 2010 offre un servizio di consulenza solo su base indipendente, oltre al servizio di gestione. «Anche con la gestione patrimoniale - spiega Antonello Sanna, ad di

Scm Sim - noi non percepiamo compensi dagli emittenti, ma solo dai clienti, quindi senza conflitto di interessi. Diverso il caso sul fronte previdenziale dove offriamo polizze di ramo I sulle quali la Sim incassa retrocessioni dalle compagnie di assicurazione, essendo esse al di fuori del perimetro di Mifid2».

## L'INEDITO PERCORSO

Per iniziare a offrire la consulenza finanziaria su base indipendente ai clienti Copernico Sim ha, invece, deciso di creare all'interno della stessa società due divisioni separate per offrire i due modelli di consulenza. «Una scelta di frontiera - afferma Enrico Demartini, da poco entrato in Copernico Sim per assumere la responsabilità della nuova divisione per la consulenza indipendente - che richiama la storica scelta di Copernico Sim di proporre prodotti di terzi fin dalla sua nascita, quando tutti gli intermediari spingevano prodotti della casa. A distanza di 20 anni, adesso c'è un nuovo rinnovo radicale. I cantieri sono aperti e sono in corso approfondimenti per realizzare compiutamente la separazione organizzativa tra le due divisioni e consentire anche agli attuali consulenti di spostare, se lo desiderano, tutti i clienti (non è possibile solo alcuni) sulla consulenza indipendente». Prima di rendere la consulenza indipendente uno dei driver di sviluppo di Copernico Sim per i prossimi anni, la società ha avuto ed ha tuttora un confronto continuo con gli organi di vigilanza, anche perché è la prima a seguire il «doppio binario» della consulenza dipendente e indipendente all'interno della stessa entità societaria.

## ERRATA CORRIGE

La scorsa settimana nel pubblicare il resoconto dei costi ex post inviato da MoneyFarm ai clienti, pur essendo indicato in pagina che le retrocessioni ricevute dalla società erano pari allo zero per cento (0%), per un problema grafico abbiamo riportato che in valore assoluto tale percentuale corrisponde a 988 euro. In realtà il valore corretto è ovviamente pari a zero, anche perché MoneyFarm offre il servizio di consulenza finanziaria su base indipendente e per la Mifid2 non può incassare retrocessioni. Ci scusiamo con i lettori e con i diretti interessati.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

## LE TRE ESPERIENZE A CONFRONTO

### 130 milioni

**EUROMOBILIARE ADVISORY SIM**  
È l'obiettivo che la Sim del gruppo Credem spera di raggiungere entro fine anno in termini di masse sotto consulenza indipendente. In questa fase sperimentale i consulenti che prestano questa tipologia di servizio sono solo tre, funzionali a un target di clientela molto specifico con patrimoni superiori ai 5 milioni di euro. Al momento i consulenti non sono legati alla Sim da un contratto di agenzia, ma sono dipendenti con una retribuzione fissa.

### 700 milioni

**SCM SIM**  
Dal 2010 Scm Sim offre il servizio di consulenza su base indipendente. Ad oggi i consulenti della rete sono 34, alcuni dipendenti e alcuni legati alla Sim con un contratto di agenzia. Nel complesso le masse sono 950 milioni, di cui 700 milioni in consulenza.

### 12 milioni

**COPERNICO SIM**  
Il servizio di consulenza su base indipendente di Copernico Sim è in fase di costruzione e ad oggi le masse gestite con questa tipologia di servizio sono solo 12 milioni di euro. Ma da qui a cinque anni i manager puntano a far diventare Copernico Sim una realtà che - numeri alla mano - conquisterà una significativa quota di mercato della consulenza indipendente.

## I resoconti dei costi da autonomi ed Scf solo dal 2020

Per loro gli obblighi di rendicontazione sono partiti con il nuovo Albo

L'invio dei rendiconti dei costi ex post ai clienti spetta anche ai consulenti finanziari autonomi e alle società di consulenza finanziaria (Scf), ma dal 2020.

A sostenerlo sono i rappresentanti delle associazioni di categoria che, norme e regolamenti alla mano, spiegano il motivo per cui l'obbligo di rendicontazione previsto dalla Mifid2 scatta per loro un anno dopo rispetto agli intermediari finanziari tradizionali, che comunque continuano a "tergiversare".

«Per i soggetti iscritti all'Albo a fine 2018 il primo rendiconto sui costi ex post dovrà essere inviato nel 2020 e fare riferimento all'esercizio 2019 - afferma

Massimo Scolari, presidente di Ascofind, che su tale argomento ha diffuso anche delle linee guida per i propri associati -. In base all'articolo 170 del regolamento intermediari della Consob n. 20307, solo con l'avvio delle nuove sezioni dell'Albo dei consulenti finanziari, partito nel dicembre scorso, i consulenti autonomi e le Scf sono soggetti ai medesimi obblighi di rendicontazione a cui sono tenuti gli intermediari in materia di costi e oneri».

Inizialmente l'auspicio dei regolatori era di far entrare in vigore il nuovo Albo dei consulenti finanziari in concomitanza con la Mifid2. L'idea era di allineare gli obblighi degli intermediari a quelli dei consulenti indipendenti, ma l'Albo poi è partito quasi un anno dopo il primo dicembre 2018. E in questa fase di "interregno" la Consob e l'Ocf non hanno dato ulte-



## COSTI CHIARI

Il 4 aprile 2019 MoneyFarm ed Euclidean Sim sono stati i primi intermediari a inviare la rendicontazione dei costi ex post ai clienti, come documentato su Plus24 del 6 aprile scorso. Un resoconto inizialmente annunciato per i primi mesi del 2019, con i dati relativi al 2018, che banche e reti di distribuzione continuano però a procrastinarlo nel tempo. Per dare conto delle tempistiche di invio, delle best practice e delle criticità che emergeranno, Plus24 invita intermediari e clienti a inviare i rendiconti via email a [plus@isole24ore.com](mailto:plus@isole24ore.com) quando saranno pronti.

riori specifiche indicazioni su questa tematica.

Solo dopo il richiamo di attenzione della Consob sulla rendicontazione dei costi ai clienti, diffuso il 28 febbraio 2019, secondo quanto risulta a Plus24, l'Ocf ha iniziato a chiedere ai nuovi iscritti all'Albo se sono pronti a rendicontare i costi ai clienti come previsto dalla Mifid2, senza fare alcun riferimento temporale. Una sorta di "richiamo del richiamo" di attenzione.

«Solo con l'entrata in vigore delle nuove regole - aggiunge Giuseppe Romano del consiglio direttivo di Nafop - i consulenti autonomi e le Scf hanno dovuto adeguare i contratti firmati con i clienti, con l'indicazione dell'obbligo di rendicontazione dei costi ex-ante ed ex-post». Inoltre i consulenti indipendenti segnalano come sia tecnicamente impossibile generare

un report corretto per il periodo antecedente all'iscrizione all'Albo.

«Dovremmo ricostruire tutte le movimentazioni realizzate lo scorso anno dal cliente e le giacenze medie» prosegue Romano. Lo stesso contatore per l'invio delle segnalazioni trimestrali di vigilanza all'Ocf, con tutte le raccomandazioni suggerite ai clienti, per gli autonomi e le Scf è partito solo il primo gennaio 2019. «Comunque - conclude Romano - abbiamo inviato fin da subito l'informativa ex-ante sui costi ai clienti e ci siamo impegnati contrattualmente ad inviare dal prossimo anno la rendicontazione ex post al cliente entro 60 giorni dalla fine dell'anno solare, anche se la Mifid2 non indica un termine perentorio». — G.Ur.

[gianfranco.ursino@isole24ore.com](mailto:gianfranco.ursino@isole24ore.com)

[@g\\_ursino](https://www.instagram.com/g_ursino)

© RIPRODUZIONE RISERVATA