

PROFESSIONISTI DEL RISPARMIO

ANALISI

IL BILANCIO DEL DECIMO CONGRESSO ANASF

Dal club deal emerge l'affare per il cliente

di Lucilla Incorvati

Non è una novità. Anzi, per alcune banche private italiane, sempre molto vicine all'approccio di investimento degli imprenditori, sono appuntamenti che ogni tanto ritornano. Sono i *private deal*, incontri "aperti" in cui l'imprenditore si mette in luce tra altri imprenditori per farsi conoscere e soprattutto per farli partecipare al suo rischio di impresa.

Qualche anno fa un gruppo di investitori privati raccolti tra i clienti di Banca Esperia ha finanziato la statunitense Formula Pharmaceuticals, specializzata in cure innovative contro il cancro, nell'acquisizione in licenza dei diritti per lo sviluppo di una piattaforma di immunoterapia di nuova generazione a cui ha lavorato negli ultimi sette anni il centro di ricerca Fondazione M. Tettamanti - M. De Marchi, affiliata all'Università degli Studi di Milano-Bicocca. Proprio grazie ai *club deal* organizzati da Giovanni Tamburi, banchiere d'affari di lungo corso in Euromobiliare e oggi al comando di Tamburi Investment Partners, in questi anni molti imprenditori più o meno noti sono riusciti ad acquisire partecipazioni di minoranza in società quotate e non. Ora il momento storico sembra essere ancor più favorevole al successo di queste iniziative perché in un'epoca di bassi tassi d'interesse e di volatilità dei mercati azionari molti clienti private preferiscono buttarsi su investimenti "più concreti". Va in questa direzione il progetto Club dell'imprenditore, lanciato da Cassa Lombarda con l'obiettivo di fidelizzare la sua clientela creando opportunità di networking tra imprenditori e di offrire un servizio dedicato e distintivo per la valutazione di investimenti diretti su piccole e medie imprese. L'obiettivo è però di andare su settori ad alto ritorno di investimento. Ecco allora che, grazie al *partner* indipendente IR Top con pluriennale esperienza nei processi di quotazione, per il primo incontro del 18 novembre sono state scelte società quotate digitali a più alto potenziale.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

L'indipendenza altrui infastidisce i promotori

Ma anche gli stessi consulenti *fee only* potrebbero avere interesse a non far partire il nuovo Albo

pagina a cura di Gianfranco Ursino

■ Si è chiuso il decimo Congresso Nazionale dell'Anasf con la conferma del presidente Maurizio Bufi e con una serie di mozioni approvate a larghissima maggioranza dai delegati, che hanno definito le linee programmatiche dell'associazione dei promotori finanziari per i prossimi quattro anni. Tuttavia nell'ambito dei lavori congressuali non sono mancati interventi che, con sensibilità diverse, hanno animato il dibattito, lasciando sul tavolo un po' di riflessioni che meritano qualche approfondimento nella dialettica interna all'associazione (vedi intervista in basso). In più nell'ambito di alcune deci-

sioni prese durante il Congresso, è chiaro l'intento di tornare a ispirare il tono del dialogo con l'esterno, in particolare con i consulenti *fee only*.

L'assemblea dei delegati ha infatti dato mandato al nuovo direttivo dell'Anasf di mettere in atto azioni concrete affinché l'articolo 18 bis del Tuf classifichi i consulenti *fee only* come consulenti finanziari elidendo il termine indipendenti. Un deciso passo indietro che riporta in auge un punto, la denominazione dei vari soggetti che prestano in maniera diversificata il servizio di consulenza, sul quale sembrava che tutte le parti avessero trovato l'accordo. Tornare a mettere in discussione l'aggettivo "indipendente" per i *fee only*, significa mettere in discussione l'intero impianto del testo in dirittura di arrivo in Parlamento che dovrebbe far nascere la cosiddetta "Casa della Consulenza". Per l'Anasf «la normativa europea attribuisce l'aggettivo indipendente alla prestazione del servizio e non al soggetto che la eroga. Anche i promotori finanziari che lavorano con un mandato possono offrire un servizio indipendente se offrono un'ampia

piattaforma di prodotti di case d'investimento diverse e, contemporaneamente, non ricevono *inducements*». Ci sono però diversi riferimenti nella normativa nazionale ed europea che riconducono l'indipendenza anche al soggetto che presta la consulenza. Nel decreto ministeriale 206 del 2008, viene fatto divieto ai consulenti indipendenti di intrattenere — direttamente o indirettamente — rapporti non solo patrimoniali e professionali, ma anche familiari con intermediari ed emittenti di prodotti finanziari. Un esempio diffuso è quello del consulente che ha la consorte (o altro parente) che lavora in banca o svolge l'attività di promotore finanziario e potrebbe essere indotto a consigliare i prodotti dell'istituto dove e/o per conto lavora la moglie.

Potenziali conflitti d'interessi che vanno gestiti e dichiarati all'organismo tenutario dell'albo, ma soprattutto ai clienti. Ora tutti si arrovelano sul termine indipendenza, ma alla fine un soggetto non è migliore di un altro per la categoria di appartenenza o per l'aggettivo che lo etichetta: in ogni figura professionale ci sono le "pecore

nere". Ognuno deve svolgere la sua attività nell'ambito delle regole che presiedono il proprio servizio. Quindi ci sono e ci saranno sempre degli ottimi promotori finanziari e degli ottimi consulenti *fee only*, a prescindere dell'indipendenza. Tornare a mettere in dubbio il compromesso che era stato trovato sulle denominazioni, pone a rischio per l'ennesima volta la nascita della Casa della consulenza. Forse è proprio quello che qualcuno desidera: da una parte i promotori resterebbero gli unici soggetti iscritti a un albo a offrire consulenza finanziaria, dall'altra parte gli stessi consulenti *fee only* che già oggi con le varie proroghe hanno potuto svolgere la loro attività perché erano già presenti sul mercato prima di novembre 2007. Anche loro potrebbero avere interesse a non aprirsi alla concorrenza delle nuove leve e rimanere liberi dalle incombenze che comporta l'iscrizione a un albo. Tutte ipotesi, naturalmente, che aprono però a uno scenario da sconfiggere, perché a rimetterci sarebbe soprattutto l'investitore.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

«L'attività delle lobby è preziosa»



INTERVISTA

Maurizio Bufi
Presidente Anasf

■ Sono fasi cruciali per il futuro della professione dei promotori finanziari (Pf), eppure la partecipazione al voto nelle elezioni dei delegati che hanno preceduto il decimo Congresso dell'Anasf non è stata altissima. «È vero che la percentuale dei votanti, oltre il 60%, rispetto agli oltre 10 mila aventi diritto è diminuita rispetto alla scorsa edizione — replica Maurizio Bufi, rieletto presidente dell'Anasf — ma in passato l'associazione è arrivata al Congresso con posizioni molto contrapposte e questo aveva attivato un maggior numero di associati».

I promotori forse voteranno per la prima volta ad aprile per eleggere propri rappresentanti in Enasarco.

I promotori versano i loro soldi in Enasarco dove non hanno voce in capitolo. È un loro diritto avere una rappresentanza e adesso ci sono le condizioni per poterlo esercitare.

Dovete però cercare alleanze per presentare le liste?

Stiamo lavorando su diversi scenari di appiattimento con più sigle, per portare avanti un progetto di discontinuità in una logica costituente che ricomprende tutti gli aventi diritto, compresi i Pf. Su questo terreno si sta sviluppando un'ipotesi concreta, ma occorre attendere qualche settimana. Il tavolo di confronto sta per chiudersi e sono confidente. L'obiettivo è di avere nostri rappresentanti all'assemblea dei delegati e almeno uno nel Cda di Enasarco.

Avete presentato anche un esposto penale contro i vertici dell'Ente?

Sì ma in un ambito separato. L'esposto presentato alla Procura di Roma è inerente a ipotesi di malagestione dell'ente. Siamo in attesa di sapere se e in quale misura l'esposto sarà accolto e valutare un eventuale ritiro. Ricordo anche che per fare pressioni e avere rappresentanza abbiamo anche fatto un tentativo, poi naufragato, di chiedere agli intermediari mandanti di bloccare i versamenti del contributo al Ffrr, il Fondo indennità di risoluzione rapporto.

Intermediari che non hanno ac-

colto neanche il vostro invito a mettere mano al contratto?

L'impianto del contratto deriva da accordi economici collettivi che erano stati concepiti e sviluppati per gli agenti di commercio, non per professionisti della consulenza finanziaria. La Mifid ha introdotto nuovi elementi che impongono un ammodernamento delle strutture contrattuali che legano le parti.

Dagli intermediari non avete trovato aperture neanche sul tema della persona giuridica?

È previsto dalla normativa europea già dal 2007 e non riusciamo a capire perché in Italia non possa essere adottato questo sistema che sarebbe discrezionale, non obbligatorio.

Al Congresso ha lanciato il sasso agli intermediari proponendo di versare l'1% degli utili per investire nel ricambio generazionale.

Numeri sono inesorabili per il futuro della professione: sono meno del 2% del totale i promotori sotto i 30 anni. C'è bisogno di un progetto di sistema su cui investire e sarebbe auspicabile farlo con gli intermediari.

Dal Congresso sono arrivate critiche per la gestione accentratrice dell'associazione sotto il suo mandato, reclamando decisioni più condivise, non solo con le società di lobbying.

Respingo al mittente questi rilievi, perché in questi anni ho lavorato in ar-

monia e con il supporto del Consiglio e del comitato direttivo. La tutela degli associati non si fa più attraverso forme di volontariato e conoscenza personale, che pure contano, ma deve essere svolta in modo più strutturato anche con l'aiuto di società di *lobbying* per trovare i giusti interlocutori e fare sistema nei confronti della politica e delle autorità. E una via non esclude l'altra. Da giugno 2012 abbiamo un contratto con Cattaneo Zanetto & Co che ha permesso all'Anasf di intensificare la sua attività istituzionale e di monitorare l'evoluzione della normativa e intervenire in difesa della categoria.

La spesa è giustificata?

Absolutamente sì, basti ricordare lo scongiurato pericolo di iscrizione all'Oam e gli incontri a Bruxelles per indirizzare la Mifid2 in una certa direzione. Sono tantissimi gli ambiti, non ultimo Enasarco. È importante dotarsi di queste strutture anche se i lobbisti non fanno miracoli: alla fine è il legislatore che decide in autonomia.

Martedì prossimo scadono i termini per presentare gli emendamenti alla Camera al Ddl che riorganizza la consulenza finanziaria, la Cattaneo Zanetto è al lavoro?

Certo, ci supporta in tutti i fronti che sono sensibili per il futuro della nostra professione.

© RIPRODUZIONE RISERVATA