

dini; le sociedades gestoras de carteras che svolgono principalmente attività di gestione di portafogli con carattere discrezionale e gestionale, consulenza e analisi alle imprese sulla struttura patrimoniale e finanziaria; le empresas de asesoramiento fi-

nanciero, nate nel 2009 e in grande sviluppo, che possono prestare esclusivamente servizi di consulenza in materia di investimenti. Tutte le empresas de servicios de inversión possono assumere agenti per la promozione e la commercializzazione dei servizi fi-

nanziari e secondo i dati raccolti e gestiti dalla Comisión nacional del mercado de valores; al 31 marzo 2011, operavano in Spagna 9.569 agenti, sia persone fisiche, nel 95% dei casi, sia giuridiche, mentre gli intermediari sono circa 20 mila. ■

Vincent J. Derudder, presidente della Federazione europea dei consulenti finanziari e degli intermediari finanziari

Drammaticamente ridotti

La diminuzione dei professionisti che operano sul territorio e il conseguente consolidamento del settore sembrano fenomeni che accomunano l'advisory finanziaria in tutta l'Europa. Ne abbiamo parlato con VINCENT J. DERUDDER, presidente della FEDERAZIONE EUROPEA DEI CONSULENTI FINANZIARI E DEGLI INTERMEDIARI FINANZIARI, organizzazione basata a Bruxelles che rappresenta gli advisor appartenenti ai 27 paesi dell'Unione Europea, oltre a Svizzera e Norvegia.

L'evoluzione principale che ha riguardato gli intermediari italiani sembra il passaggio da semplici venditori di strumenti finanziari a consulenti in grado di offrire ai clienti un servizio a 360 gradi. Anche nel resto d'Europa si è assistito a un'evoluzione simile?

«Sta accadendo esattamente la stessa cosa. Non soltanto nella nostra industria i commerciali stanno diventando sempre più professionali, più esperti e più istruiti e preparati. Allo stesso modo anche i clienti sembrano sempre più esigenti e curiosi e iniziano a interessarsi maggiormente alle specifiche dei prodotti o dei servizi d'investimento che vengono loro proposti. Si tratta di un trend di crescita

positivo, che interessa tutti gli attori del mondo degli investimenti. Sfortunatamente, tuttavia, la nuova regolamentazione europea voluta da MICHEL BARNIER, commissario europeo dei servizi finanziari, sta penalizzando questo trend, con l'imposizione di restrizioni allo sviluppo della distribuzione dei prodotti e dei servizi».

In Italia negli ultimi anni si è assistito alla costante diminuzione del nume-



ro dei professionisti. Anche nel resto d'Europa si è assistito a questa sorta di selezione naturale darwiniana?

«Sfortunatamente sì. Il numero degli intermediari negli ultimi anni si è drammaticamente ridotto: se prima dello scoppio della crisi il numero dei professionisti della pianificazione finanziaria si aggirava attorno quota 650 mila, oggi se ne contano circa 500 mila. Questa riduzione è dovuta non solo alla crisi, ma al costante aumento delle regole per operare stabilite in seno alla Comunità europea. L'eccesso di regolamentazione sta spingendo anche i professionisti in possesso di una certa seniority e di un portafoglio rilevante a lasciare il business, poiché non sono più in grado di sostenere il peso dei costi di compliance e delle continue restrizioni, mentre i giovani sono scoraggiati da uno scenario non certo facile».

Per potere resistere sul mercato e garantire alle società d'appartenenza utili significativi, un intermediario italiano deve indicativamente avere un portafoglio clienti pari a circa 10 milioni. Qual è la soglia minima che un promotore europeo deve vantare?

«Ritengo che 10 milioni di euro rap-

presenti la dimensione minima per potere coprire solo le spese. Questa tesi è stata confermata recentemente da un sondaggio che abbiamo condotto su circa 1.000 intermediari europei. Se associamo poi i costi di compliance, le nuove e sempre più pressanti incombenze amministrative e gli investimenti tecnologici richiesti dalle normative, ai margini sempre più bassi assicurati ai professionisti, un intermediario che lavora su 30 punti base utilizza i propri introiti per pagare un salario decente a se stesso e alla propria segretaria...».

In Italia le prime cinque società attive nell'intermediazione rappresentano circa l'80% del mercato. Anche nel resto d'Europa c'è questa forte concentrazione?

«La concentrazione è un altro male del momento. I regulator europei sembrano convinti che "grande è bellissimo" e in tal senso anche i politici stanno incoraggiando dinamiche di questo genere. Probabilmente lo fanno in nome di una maggiore prote-



zione del cliente, dimenticando che una minore competizione non migliora certo la qualità del mercato. Questo fenomeno è iniziato nel Regno Unito dopo l'entrata in vigore del Financial services act del 1986 e notiamo che lo stesso trend si sia esteso praticamente ovunque, eccetto forse in Francia, in Spagna (il paese è devastato dalla crisi) e in Belgio».

In Italia le società lottano da sempre sul mercato per accaparrarsi i professionisti più importanti. Succede anche nel resto d'Europa?

«È così ovunque, ma possiamo lamentarci? Se vuoi ottenere il meglio,

devi pagarlo! Una Ferrari costa certamente più di una Lada».

In Italia negli ultimi anni sembra esplosa la moda del multibrand. Circa il 30% dei prodotti distribuiti è infatti gestito da asset manager che non hanno alcun rapporto con l'intermediario. Si tratta di un trend europeo?

«Sì. Il concetto di architettura aperta è stato lanciato in Uk negli anni '90 e si è diffuso rapidamente nel resto d'Europa, anche in quella dell'est. Si tratta di un modo intelligente per le banche e gli altri conglomerati finanziari di mantenere il controllo sui soldi dei clienti, custodendone gli asset. ■

Johannes Muschik, presidente della Verband der österreichischen Finanz- und Versicherungsprofessionisten

Poco multibrand in Austria

JOHANNES MUSCHIK, presidente della VERBAND DER ÖSTERREICHISCHEN FINANZ- UND VERSICHERUNGSPROFESSIONISTEN, spiega che finché saranno consentite le commissioni, queste rappresenteranno la prima scelta sia per i clienti sia per i consulenti finanziari austriaci (circa 35 mila).

In Italia due giovani advisor su tre abbandonano la professione entro il ter-

zo anno d'attività. Anche nel suo paese c'è uno scarso turnover generazionale e la professione di intermediario sembra riservata ai più maturi?

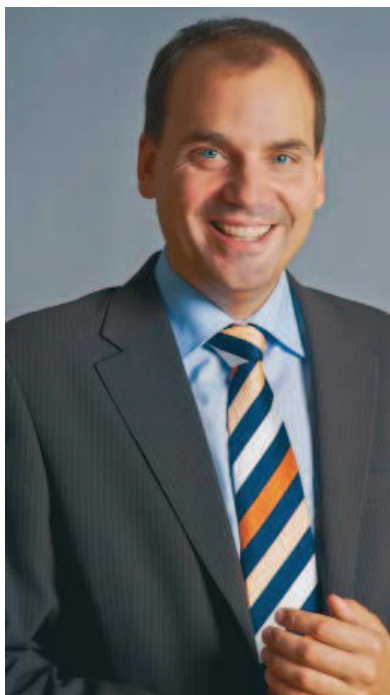
«Tutti i canali distributivi in Austria sembrano muoversi in uno scenario di eccessi. Il 20% dei broker assicurativi, ad esempio, è destinato a ritirarsi per motivi di età entro i prossimi cinque anni e sul mercato, al momento, non sembrano esserci le forze fre-

sche necessarie per sostituirli. Più in generale le vendite delle compagnie assicurative sono costantemente in calo e attualmente l'immagine dei consulenti non è buona. Questo scenario non allietta certamente i giovani a diventare independent financial advisor piuttosto che broker assicurativo. La situazione è molto complicata: tanti clienti vedono infatti sparire le loro controparti e molto presto

si paleserà una mancanza di professionisti in grado di assicurare consulenza finanziaria. La ragione è abbastanza semplice: fare crescere i giovani talenti costa parecchio, sia a livello economico sia perché è indispensabile coltivare il loro talento e aspettare con pazienza che questo dia i suoi frutti».

Dal 31 dicembre gli intermediari del Regno Unito non potranno più ricevere le provvigioni sui prodotti distribuiti, ma dovranno essere remunerati mediante una fee. Crede che anche nel suo paese si andrà in questa direzione?

«Giusto un chiarimento: la Retail distribution review rappresenterà la fine per la maggior parte degli advisor finanziari indipendenti in Uk, poiché i clienti non sembrano avere alcuna intenzione di pagare le fee per assicurarsi i servizi di consulenza finanziaria. Non casualmente, dunque, le maggiori compagnie assicurative e i fondi domiciliati in Uk stanno già spostando il peso del loro



business verso l'Europa continentale. Si stima che la vendita di piani pensionistici calerà. E il conto, ancora una volta, verrà pagato dai contribuenti del Regno Unito, attraverso l'aumento dei contributi assicurativi sociali. Questa vicenda mi ricorda in

qualche modo i Monty Python, poiché alcuni politici pensano seriamente che la Rdr debba diventare un modello da seguire per tutti i membri dell'Unione Europea. In ogni caso finché la legislazione europea consentirà le commissioni, queste rappresenteranno, senza dubbio, la prima scelta sia per i clienti sia per i consulenti finanziari austriaci».

In Italia negli ultimi anni sembra esplosa la moda del multibrand. Cosa sta accadendo in tal senso in Austria?

«Sfortunatamente il mio paese non sembra ancora pronto a intraprendere con decisione questo percorso. Le principali banche e compagnie di assicurazione austriache continuano infatti a fare grande affidamento sui propri canali distributivi e il modello multibrand viene utilizzato principalmente dai competitor stranieri. Una volta di più l'Austria sembra lontana dall'idea di un mercato finanziario realmente competitivo, un fenomeno che finisce ovviamente per penalizzare i clienti». ■

Matthias Leidt, di Votum-Verband Unabhängiger Finanzdienstleistungs-Unternehmen

Poca chiarezza in Germania

In Germania il settore della consulenza finanziaria non sembra muoversi in un contesto particolarmente definito e chiaro. E ciò potrebbe suonare strano per un paese che tradizionalmente incarna un esempio di perfetta organizzazione. Ne parliamo con MATTHIAS LEIDT, responsabile delle pubbliche relazioni di VOTUM-VERBAND UNABHÄNGIGER FINANZDIENSTLEISTUNGS-UNTERNEHMEN, l'as-

sociazione che raggruppa le società finanziarie tedesche indipendenti.

Quali sono le caratteristiche del mercato finanziario tedesco?

«Il mercato tedesco si basa tradizionalmente sulla vendita dei prodotti assicurativi, specie quelli del ramo vita. Questo fenomeno ha fatto sì che il comparto finanziario rappresenti in pratica una sorta di sotto-mercato di

quello assicurativo. In ogni caso, dopo la liberalizzazione del 1994, questo settore ha visto l'intensificarsi della concorrenza e un ampliamento della gamma dei prodotti offerti. Più in generale il mercato tedesco mostra una certa complessità e un alto valore di sofisticatezza degli strumenti, e gioco forza i professionisti che operano quotidianamente sui mercati devono essere molto abili».