

sb Investments & Trusts Consultancy

INVESTMENT MANAGER

Perché la consulenza indipendente

Descrizione del quadro di riferimento tradizionale

- Qualunque soggetto facilitatore, impiegato nel fund raising, finisce inevitabilmente con il fraporsi tra il fondo e l'investitore
- Il collocatore (broker, professionista, istituto bancario, ecc.) è in competizione con gli strumenti utilizzati, in quanto incentivato a non interrompere la rotazione dei prodotti di vendita (cross-selling)
- Il collocatore è in competizione anche con l'investitore sugli importi investiti e sui rendimenti, in quanto incentivato a proporre i prodotti più scadenti a cui corrisponde una più alta commissione di retrocessione
- Il risultato di questo doppio conflitto è l'interruzione del circuito del risparmio: **INVESTITORE > OPERATORI ECONOMICI > INVESTITORE**

Prime considerazioni

- I consueti rimedi tradizionali, come ad es.: forme accessorie d'incentivazione agli intermediari o tecniche di frammentazione del rischio sistematico, possono continuare a rimanere controproducenti a causa del rapporto di marginalità con il quadro di riferimento
- Inoltre, con l'inserimento dei servizi d'investimento nel catalogo generale dei prodotti di vendita dell'intermediario, la diffusione dei fondi è destinata ad essere manipolata a vantaggio dei prodotti più lucrativi per il venditore (immobili, derivati, polizze, obbligazioni e azioni vendute singolarmente, ecc.), e sostanzialmente impedita - senza soluzione di continuità
- Ed eventualmente anche attraverso la distribuzione di strumenti di vendita ad alto margine *fondo-vestiti*

La struttura tradizionale della remunerazione genera il corto circuito della finanza ...

FONDO D'INVESTIMENTO



INTERMEDIARIO



CONSULENTE

... come illustrato nella scheda successiva



1) le perdite dei fondi d'investimento si sommano alle perdite degli investitori

Ipotesi: 2) il risparmiatore perde in soldi e posti di lavoro

Descrizione del quadro di riferimento attuale - a

- Il complesso normativo della Mifid offre le soluzioni più innovative alle problematiche illustrate
- Sicuramente per il futuro prossimo i consulenti indipendenti avranno un ruolo crescente
- Tuttavia, l'esperienza ci insegna a non aspettare che le cose accadano da sole in quanto competitori istituzionali potrebbero facilmente avvantaggiarsi

Descrizione del quadro di riferimento attuale - b

- A non essere penalizzate nel nuovo assetto dei mercati saranno quelle comunità che sapranno rinnovare le proprie procedure con maggiore tempestività
- Ed a fare la differenza sarà, come sempre, la consapevolezza delle situazioni

Possibili soluzioni

- Dalla nostra esperienza di personal adviser risulta la difficoltà dell'investitore/risparmiatore di auto-organizzarsi in forma autonoma
- ...a tutti i livelli: compresi gestori e amministratori, distributori, di fondi d'investimento
- Il mercato dei consulenti in fondi senza incentivi (o fee-only) è già esistente e sempre più utilizzato

Perché la consulenza indipendente

- Il consulente fee-only in fondi collega il fondo al cliente in modo funzionale/non competitivo, in quanto incentivato a consentire l'utilizzo degli strumenti più efficienti e ad uno stabile ricorso ai mercati finanziari
- Applicazioni del consulente fee-only possono essere universali e flessibili senza limiti endogeni, per:
 - la gestione dei fondi d'investimento
 - per uno stabile fund raising

Per gli approfondimenti o chiarimenti, richiedi a: sb-ic@sb-ic.com

- Grazie per l'attenzione -

