

Consulenti finanziari
Novità in arrivo
sul contratto
di mandato

Pagina 13



Consulenti

Per la rete Gamma arriva il mandato dal volto umano

La società in attesa dell'ok di Consob propone alla rete un contratto soft

Stefano Elli

Chi segue le vicende delle reti di distribuzione e di collocamento di strumenti finanziari lo sa per esperienza. Sulla scena, a rappresentazione in corso, nulla dev'essere lasciato al caso nella relazione tra consulenti finanziari, management e clienti: tutto deve funzionare nella più tassativa regolarità. Nel retroscena invece è tutt'altra faccenda. Soprattutto in un passato (neppure troppo remoto) si è assistito a battaglie senza quartiere condotte a colpi di rialzi (di provvigioni o altre utilità) per sfilare cospicui pezzi di rete alla concorrenza.

Frequentissimi erano case history di capi area che, insieme alle schiere dei propri fedelissimi, si presentavano al miglior offerente, muniti di portafogli, spesso pingui, abbandonando la mandante originaria. Spesso queste controversie finivano in Tribunale: per violazioni di patti di non concorrenza, di stabilità, o per altre forzature contrattuali dell'una come dell'altra parte. Negli ultimi tempi questa tendenza sembra essersi chetata, ma per le reti, quello della concorrenza spietata, resta un problema che i mandati attuali, per quanto blindati, sembrano solo arginare. Esiste però un altro modo di affrontare il tema del rapporto tra "consulente abilitato all'offerta fuori sede" e rete di collocamento-distribuzione di servizi finanziari.

Almeno secondo Gamma Capital Market, la società, controllata dal gruppo svizzero Filippini holding e attualmente attiva in Italia come succursale di azienda comunitaria (maltese) ora in attesa di autorizzazione Consob e Banca d'Italia alla qualifica di Società di gestione del risparmio. Per i suoi manager tale modalità si articola nella formulazione di un contratto di mandato che ammortizza il rapporto tra consulenti e vertici aziendali, ammorbidendone gli urti potenziali e tentando di disinnescare sin dall'inizio il rischio di strappi e traumi da "separazione".

Roberto Zanin (già Multilife, Save Sim, Hypo Tirol Bank) nominato da poche settimane ad dell'azienda, insieme al direttore commerciale Vito Ferito e all'avvocato Marco Davilla, specializzato nelle dinamiche dei rapporti tra reti distributive ed ex promotori finanziari, hanno pensato a modulare il contratto seguendo una sola regola, che pare mutuata da una vecchia canzone di Sting: "Se tieni a qualcuno lascialo libero". «La premessa è che questa tipologia di contratto può funzionare in reti piuttosto piccole, come la nostra - spiega Zanin -. Più complessa secondo me sarebbe la sua applicazione in network da migliaia di consulenti. Ma noi, con la nostra rete che attualmente conta su 21 advisor e che contiamo di triplicare in un triennio, siamo convinti che possa funzionare in modo adeguato».

La mente giuridica che ha studiato questa formulazione, è l'avvocato Davilla: «Abbiamo cercato preliminarmente di inquadrare quali siano state nel passato le principali ragioni di frizione tra reti e consulenti. Una di queste certamente consiste nell'attribuzione di un budget di prodotto». Proprio quello che Plus24 aveva

già in passato battezzato "mal di budget". «Ecco perché lo abbiamo eliminato dal contratto: il consulente deve essere libero di consigliare al cliente il prodotto che meglio si attaglia alla sua propensione al rischio e alle sue caratteristiche. La seconda cosa che abbiamo deciso di eliminare dalla contrattualistica è il cosiddetto patto di stabilità - prosegue Davilla - ogni eventuale bonus o incentivo da erogare all'advisor è da considerare come acquisito a prescindere dal tempo di permanenza del consulente presso la struttura. Abbiamo poi considerato la possibilità che il consulente che non si trovi più a suo agio nell'organizzazione possa indicare il nominativo di un suo collega che possa subentrare nella gestione del suo portafoglio clienti». «Nel mandato poi - aggiunge Zanin - abbiamo inserito una particolare indennità che verrà conferita al consulente uscente: sarà calcolata sulle management fee generate dai clienti del consulente dimissionario che, nonostante la sua uscita, resteranno clienti della società: l'80% sarà conferita al consulente nel corso del primo anno, il 70% per il secondo e il 60% per il terzo, rispetto al 100% che sarebbe stato introitato dal consulente qualora fosse ancora in struttura».

«La finalità di questa formulazione è evidente - prosegue Zanin - vogliamo creare un ambiente aziendale salubre, in cui i consulenti non restino con noi soltanto per lacci, laccioli (ma pure catene) contrattuali, ma perché siano convinti della solidità di un modello di rete distributiva che abbia al centro la costanza del rapporto, con i consulenti e con gli investitori».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

I DUE CONTRATTI A CONFRONTO

NUOVO MANDATO GAMMA CAPITAL MARKETS

1

Nessun Budget di prodotto/servizio

Il consulente è libero di consigliare gli strumenti che ritiene più idonei a soddisfare le esigenze d'investimento del proprio cliente

2

Nessun Patto di Stabilità

Eventuali bonus/incentivi pagati al consulente sono considerati acquisiti senza limiti minimi di permanenza in struttura.

3

Facoltà di scelta

Il consulente uscente avrà facoltà di indicare il nominativo del nuovo consulente da cui far seguire i suoi clienti rimasti in Gamma Capital Markets.

4

Indennità speciale

Il consulente uscente riceverà la "Gamma Freedom Allowance", una speciale indennità calcolata sulle management fee che genereranno i clienti rimasti in Gamma Capital Markets che sarà pari al 80% per il primo anno, al 70% per il secondo anno e al 60% per il terzo anno, rispetto al 100% percepito qualora il cf fosse ancora in struttura. Il nostro modello vuole sottolineare la partnership che vogliamo creare con i nostri consulenti che se decideranno di rimanere con noi per lungo tempo lo faranno esclusivamente per la soddisfazione nel rapporto mandante/consulente e non di certo per lacci e laccioli (o catene?) contrattuali.

MANDATO PRINCIPALI ATTORI DEL MERCATO

1

Budget di prodotto

Esistenza di budget di prodotto/servizio espliciti o impliciti. Quest'ultimi legati alla differente remunerazione di cui godono determinati prodotti rispetto ad altri.

2

Patto di stabilità

Patto di stabilità di norma da 3 a 5 anni, che prevede l'impossibilità di recedere dal mandato salvo l'obbligo di restituire tutti gli incentivi percepiti.

3

La Sim sceglie il consulente

Il consulente uscente non ha alcuna facoltà di nomina del nuovo consulente a cui affidare i suoi ex clienti.

4

La retention

Il consulente uscente subisce una azione di "retention" dalla mandante, tanto più aggressiva quanto più elevato è il suo portafoglio. Si manifesta attraverso la ripartizione del portafoglio su più consulenti che hanno offerte preautorizzate per i clienti che dovessero decidere di rimanere con la mandante. Tali offerte vanno da tassi fuori mercato sui conti correnti, a bonus in denaro calcolati come percentuali delle masse in essere, fino a premi in natura

GAMMA CM

La nuova Sgr

In attesa dell'autorizzazione di Consob e di Banca d'Italia a prestare servizi come società di gestione del risparmio (Sgr) Gamma Capital Markets oggi opera già in Italia come succursale di azienda comunitaria (omonima con sede a Malta). Controllata dall'elvetica Filippini Holding la società è specializzata in gestioni patrimoniali mobiliari e, una volta diventata Sgr ha intenzione di strutturare e collocare proprie linee di fondi comuni. In gestione attualmente in Italia ha 250 milioni di euro (un miliardo a Malta) e 21 consulenti abilitati all'offerta fuori sede. Tra gli obiettivi: triplicare il loro numero in tre anni.

