



Mr. Christopher John Hannant, Policy Director of AIFA

ASCOSIM – 2° Forum Nazionale sulla Consulenza finanziaria

Monday 19 March, Milan

<p>AIFA: The Life of a Trade Association</p>	<p>AIFA: La vita di un'associazione di categoria</p>
<p>Good morning. It's a pleasure to be here today. I'd like to wish Ascosim well in the journey it is starting as a new trade association. I come to be here as a result of your Chairman and Secretary General coming to see AIFA last year to learn from our experience representing financial advisers in the UK. Today, I'll be talking about our experience as a trade association and the challenge that looms for UK financial advisers with the introduction of a ban on commission from the end of 2012. But more of that later.</p>	<p>Buongiorno. E' un piacere essere qui oggi. Vorrei fare gli auguri ad Ascosim per il cammino che sta iniziando come nuova associazione di categoria. La mia partecipazione di oggi fa seguito ad una visita da parte del Presidente e del Segretario Generale di Ascosim alla nostra Associazione nella quale essi hanno potuto apprendere la nostra esperienza maturata come rappresentanti dei consulenti finanziari nel Regno Unito. Oggi, parlerò della nostra esperienza come associazione di categoria e della sfida che si profila per i consulenti finanziari del Regno Unito con l'introduzione del divieto di percepire retrocessioni commissionali a partire dalla fine del 2012. Ma ritornerò più tardi su questi argomenti.</p>
<p>The UK IFA market and AIFA – Who we are?</p>	<p>Il mercato inglese della Consulenza e l'Aifa. Chi siamo ?</p>

So who are AIFA? The Association of Independent Financial Advisers (or AIFA) is the representative body for Independent Financial Advisers (or IFAs) in the UK. We are relatively young – just over 10 years old. AIFA represents the interests of our members by lobbying regulators and policymakers. Like any organisation, we've had our successes and times when things have gone less well. I'll say a little more on some of the lessons we've learned later. We were formed when some of the larger distributors got together with some large product providers to form a new body in 1999. Previously, there had been a self-appointed pressure group that had a poor reputation because it was aggressive and unco-operative with policymakers and so ineffective at persuading them to change policy.

We are part of a European community of financial advisers and increasingly our future will be based on a common set of rules set by Brussels and European regulators intent on regulatory convergence. However, the UK market has a number of distinct features that makes it unusual compared to other European markets and a regulator pushing the pace of change.

Chi è AIFA? L'Associazione dei consulenti finanziari indipendenti (AIFA) è l'organo rappresentativo dei consulenti finanziari indipendenti (IFA) nel Regno Unito. Siamo relativamente giovani - poco più di 10 anni. AIFA rappresenta gli interessi dei nostri membri e svolge attività di lobbying nei confronti delle Autorità e del legislatore. Come ogni organizzazione, abbiamo ottenuto alcuni successi e attraversato momenti di difficoltà. Parlerò più tardi di alcune lezioni che abbiamo imparato. La nostra associazione è stata creata nel 1999 per iniziativa di alcuni dei più grandi distributori e di alcuni fornitori di prodotti finanziari che intendevano costituire una nuova entità. In precedenza, era stato creato un gruppo di pressione che aveva una modesta reputazione a causa della propria aggressività e per la mancanza di cooperazione con le Autorità che quindi si rivelava inefficace nelle richieste di modifica della regolamentazione.

Siamo parte di una comunità europea di consulenti finanziari e il nostro futuro sarà sempre più basato su un insieme comune di regole stabilite dai regolatori europei di Bruxelles, finalizzate alla convergenza normativa. Tuttavia, il mercato del Regno Unito presenta numerose caratteristiche distintive che lo rendono diverso rispetto ad altri mercati europei; i regolatori inglesi inoltre accelerano il ritmo del cambiamento.

IFAs in the UK have evolved over the past 30 years largely as a result of regulatory interventions. In the 1980s, life products were sold by brokers on commission. In 1988, the government changed the rules to require brokers to recommend the best product for their client's needs. In the early 90s, they introduced a requirement for a minimum standard for professional qualifications. Brokers became known as independent financial advisers and the quality of advice improved. In the mid-90s, the government required the disclosure of commission for life and investment products; at the time it was thought this would be a problem for IFAs, but the change had little effect in practice - customers didn't mind knowing that their advisers got paid commission because they didn't recognise they were paying for it.

In the UK, the term independent adviser includes everything from small brokers and financial planners, to wealth managers. At present in the UK there are approximately 14,000 adviser firms, and around 26,000 advisers. In total, the sector employs 128,000 people, and turnover is estimated at £6.5 billion. Around a fifth of the UK

I consulenti finanziari indipendenti (IFA) nel Regno Unito si sono evoluti nel corso degli ultimi 30 anni soprattutto in seguito ad interventi normativi. Negli anni 80 i prodotti assicurativi del ramo vita erano venduti dagli intermediari con una remunerazione basata sulle commissioni. Nel 1988, il governo cambiò le regole imponendo agli intermediari di raccomandare il prodotto migliore sulla base delle esigenze dei loro clienti. Nei primi anni '90, fu introdotto l'obbligo di uno standard minimo per la qualificazione professionale. I Brokers vennero ridefiniti consulenti finanziari indipendenti e la qualità della consulenza migliorò. A metà degli anni '90, il governo introdusse l'obbligo di informativa sulle commissioni per i prodotti assicurativi del ramo vita e per i prodotti di investimento, a quel tempo si riteneva che questo cambiamento avrebbe comportato numerosi problemi per gli IFA, gli effetti in pratica furono modesti - ai clienti non importava molto sapere che i loro consulenti percepivano commissioni poiché non si rendevano conto di pagarle..

Nel Regno Unito, il termine consulente indipendente comprende molti soggetti, dai piccoli broker e pianificatori finanziari, ai gestori patrimoniali.

Attualmente nel Regno Unito ci sono circa 14.000 società di consulenza e circa 26.000 consulenti. In totale, il settore impiega 128.000 persone, e il fatturato è stimato in £ 6,5 miliardi.

<p>population regularly use an IFA, with nearly half consulting one from time to time. IFAs currently account for around 70% of all financial services transactions in the UK (measured by value).</p>	<p>Circa un quinto della popolazione del Regno Unito consulta regolarmente un IFA, e circa la metà utilizza la consulenza di tanto in tanto. Gli IFA rappresentano attualmente circa il 70% delle transazioni finanziarie nel Regno Unito (in termini di valore).</p>
<p>A word about AIFA itself. We are a representative body who persuade on behalf of our sector. Amongst our main points of contact are:</p> <ul style="list-style-type: none"> • the Treasury – the government department with responsibility for financial regulation; • Parliament; • the FSA – at present a single regulator for financial services; • the Ombudsman (adjudicating on complaints) and Financial Compensation scheme; • pensions regulators and related government departments; • the media – trade press mostly, but national also; • other trade associations in the financial sector – who are sometimes allies and sometimes not; • EU – we have BIPAR – our European level representative association who work in Brussels. But we also engage with the Commission, MEPs, the ESAs; and last but by no means least • Our members. Obviously without 	<p>Una parola sulla AIFA. Siamo un organo di rappresentanza che opera per conto del nostro settore. I nostri principali punti di contatto sono:</p> <ul style="list-style-type: none"> • il Tesoro - il dipartimento governativo responsabile per la regolamentazione finanziaria; • Parlamento; • la FSA - allo stato attuale il regolatore unico dei servizi finanziari; • L' Ombudsman (organo che giudica sui reclami) e lo Schema di Compensazione Finanziaria; • regolatori di fondi pensione e dipartimenti governativi collegati; • i media - in particolare stampa specializzata, ma anche nazionale; • Le altre associazioni di categoria del settore finanziario - a volte alleati e a volte no; • L'UE - abbiamo BIPAR - la nostra associazione rappresentativa a livello europeo che opera a Bruxelles. Ma siamo anche impegnati con la Commissione europea, i deputati, le autorità di vigilanza europee, e, ultimo ma non meno importante;

<p>which, we may as well not exist.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • I nostri associati, senza i quali ovviamente non esisterebbe la nostra Associazione.
<p>In our experience, influencing policy makers is most effective when backed by evidence or through working in alliance with others. I find it surprising, but policy making is often conducted in a vacuum of knowledge, so sound research and concrete evidence can have a significant influence on debate. In addition, the broader the coalition you can put together to support your case, the greater the likelihood of success. Put simply, the more people on your side the better. Usually, a combination of the two approaches is most effective. The press can also be useful to get our point across, to members as much as the regulator or government.</p>	<p>Nella nostra esperienza, l’iniziativa nei confronti dei politici è più efficace se supportata da elementi oggettivi o dal lavoro svolto in collaborazione con altri. Lo trovo sorprendente, ma l’azione politica è spesso condotta sulla base di conoscenze limitate, così l’attività di ricerca e le evidenze concrete possono avere una notevole influenza sul dibattito. Inoltre, più è ampia la coalizione che si può mettere insieme per sostenere le vostre opinioni, maggiore è la probabilità di successo. In parole povere, più la gente sta dalla tua parte, meglio è. Solitamente, una combinazione dei due approcci è più efficace. Anche la stampa può essere utile per sostenere il nostro punto di vista, sia nei confronti degli associati sia per il regolatore o il governo.</p>
<p>We have had successes in terms of lightening the regulatory burden on members; lowering the level of fees they pay for regulation and helping members adapt to a changing regulatory environment. However, not everything goes smoothly. Some of the principal frustrations we have are:</p> <ul style="list-style-type: none"> • An unresponsive regulator – sometimes they fail to properly engage, being set on a predetermined course; they can be 	<p>Abbiamo avuto successi nell’ alleggerire gli oneri gravanti sui nostri associati, nella riduzione dei contributi pagati per la regolamentazione e abbiamo aiutato i membri ad adattarsi ai cambiamenti dell'ambiente normativo. Tuttavia, non tutto va liscio. Alcune delle principali frustrazioni che abbiamo sono:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Un regolatore che non risponde - a volte non riesce ad impegnarsi adeguatamente essendo impostato su un percorso predeterminato; essi si rivelano eccessivamente avversi al

<p>overly risk averse - focussing on an individual's experience rather than what works best for the market as a whole and delivers best results for consumers in general;</p> <ul style="list-style-type: none"> • Our members expect us to be able to overturn regulation or public policy – they don't often recognise the variety of competing voices, many of which will be pushing the other way to us; • Our members are vocal because they feel that they are being unfairly targeted by the regulator and that costs, liabilities, and bureaucracy are driving them out of business. They can be difficult to coordinate to present a coherent view from the sector. • Europe – another variable in trying to achieve a desired outcome. It works to its own agenda that doesn't necessarily take account of the characteristics of national markets. 	<p>rischio – basandosi più sull'esperienza di un singolo individuo, piuttosto che sulle esigenze del mercato nel suo complesso e su ciò che garantisce in generale i migliori risultati per i consumatori;</p> <ul style="list-style-type: none"> • I nostri associati si attendono che noi ci dimostriamo in grado di ribaltare la regolamentazione o le scelte politiche - essi spesso non riconoscono la varietà delle diverse opinioni concorrenti, molti delle quali spingono nella direzione opposta alla nostra; • I nostri associati ritengono di essere ingiustamente presi di mira da parte del regolatore e che i costi, le passività, e la burocrazia li stanno mettendo fuori mercato. Essi a volte si rivelano difficili da coordinare al fine di presentare una visione coerente del settore. • L'Europa è un'altra variabile da considerare nel tentativo di raggiungere i risultati desiderati. I lavori comunitari procedono secondo una propria agenda, che non necessariamente tiene conto delle caratteristiche dei mercati nazionali.
<p>The FSA has the most impact on our members being rule maker, supervisor and enforcer of the rules. Amongst the financial sector, the FSA is infamous for its ability to generate thousands of pages of rules and supporting guidance when implementing directives – the curious can look at their handbook online. Compliance has become</p>	<p>La FSA ha il maggior impatto sui nostri associati essendo sia il regolatore ed il supervisore sia l'ente che mette in atto le regole. Tra il settore finanziario, la FSA è nota per la sua capacità di pubblicare migliaia di pagine di regole e le istruzioni relative all'attuazione delle direttive - i curiosi possono guardare il loro manuale on-line. Compliance è</p>

<p>a full time job in firms, making it hard for small firms or sole traders to do it themselves. However, the regulatory framework is undergoing significant change. Legislation currently before Parliament will abolish the FSA and replace it with two regulators – one that will regulate solvency standards for larger institutions, the Prudential Regulation Authority; the other will regulate conduct of business rules, the Financial Conduct Authority. While this provides an opportunity to give our views on the future powers and objectives of our regulator, the mass transfer across of staff from the FSA mean that we wait to see if they can realise a positive cultural change or whether it will be the old regulator with a new name.</p>	<p>diventato un lavoro a tempo pieno nelle imprese che difficilmente può essere svolto autonomamente dalle piccole imprese o dagli imprenditori. Tuttavia, il quadro normativo sta subendo un cambiamento significativo. La legislazione attualmente all'esame del Parlamento prevede l'abolizione della FSA e la sostituzione con due regolatori – il primo regolerà gli standard di solvibilità per le istituzioni maggiori, l'Autorità di Regolamentazione Prudenziale, l'altro, che assumerà la denominazione di Financial Conduct Authority, regolerà le norme di comportamento. Anche se questo offre l'opportunità di fornire le nostre opinioni sui poteri e sugli obiettivi futuri del nostro regolatore, il trasferimento del personale della FSA implica che dovremo attendere per verificare se si potrà realizzare un cambiamento culturale positivo o se sarà il regolatore vecchio con un nuovo nome.</p>
<p>Retail Distribution Review</p>	<p>Retail Distribution Review</p>
<p>As you may be aware, the UK market faces significant change at the end of the year that goes beyond what is proposed at a European level. The fact that AIFA supports regulatory proposals that will ban commission raises eyebrows amongst many of our sister representative organisation across the continent.</p> <p>It will probably help to explain why we have got to where we are. In the early 2000s, the rules were changed to prevent providers from charging exit penalties when funds</p>	<p>Come forse saprete, il mercato britannico affronta cambiamento significativo alla fine dell'anno che va oltre a ciò che viene proposto a livello europeo. Il fatto che AIFA sostiene le proposte di regolamentazione che vieterà la retrocessione delle commissioni solleva perplessità tra molte delle altre organizzazione rappresentative in tutto il continente.</p> <p>Ciò probabilmente aiuta a spiegare perché abbiamo avuto modo di andare dove oggi siamo. Nei primi anni 2000, le regole sono state</p>

<p>were moved away from them (e.g. pensions transfers). This led to an increase in recycling, or churning, of business - the movement of business from one provider to another in order to generate more commission while providing questionable benefit to the customer. Product providers were showing record sales figures whilst finishing each year with fewer customers and funds than they started with - an unsustainable situation.</p>	<p>modificate per impedire di applicare commissioni di uscita dai fondi (si veda ad esempio i trasferimenti pensionistici). Ciò ha comportato un aumento dei trasferimenti - il movimento da un fornitore all'altro, al fine di generare più commissioni, senza fornire alcun beneficio per il cliente. I fornitori di prodotti mostravano quindi dati di vendita record, ma alla fine di ogni anno si trovavano con meno clienti e fondi - una situazione insostenibile.</p>
<p>The Retail Distribution Review was conceived to address potential bias in advice which was believed to derive from the commission driven remuneration model – there are 3 types of bias: bias between product providers; bias between products; and bias between selling or not. It shifts the principal role of an adviser from selling products to selling advice. Its aims were to make businesses more sustainable, raising standards of professionalism, and improving consumer access.</p> <p>It has been a long process – after 6 years of discussion, we have a new set of rules that will come into force at the end of the year. The key elements will be:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Transparent adviser charging agreed with the client – fees agreed before advice is given and no commission; 	<p>La Retail Distribution Review è stato concepita per risolvere potenziali distorsioni nelle raccomandazioni di investimento che si riteneva potessero derivare dal modello remunerativo basato sulla retrocessione delle commissioni - ci sono 3 tipi di distorsioni: bias tra i fornitori di prodotti; bias tra i prodotti, e bias nella vendita. Si sposta il ruolo principale di un consulente dalla vendita di prodotti alla vendita di consiglio. Gli obiettivi della RDR erano quelli di rendere le aziende più sostenibili, aumentare gli standard di professionalità, e migliorare l'accesso da parte dei consumatori.</p> <p>E' stato un processo lungo - dopo 6 anni di discussioni, abbiamo una nuova serie di regole che entreranno in vigore alla fine dell'anno. Gli elementi chiave saranno:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Trasparenza delle commissioni di consulenza concordata con il cliente - compensi concordati prima

<ul style="list-style-type: none"> • Advisers will need to be qualified to the standard of the first year of a degree; • To be called independent, advisers will have to take a comprehensive view of the market – a tall order even for the most experienced and knowledgeable adviser. 	<p>dell'erogazione della consulenza e nessuna retrocessione di commissioni;</p> <ul style="list-style-type: none"> • I consulenti dovranno essere qualificati secondo lo standard del primo anno di laurea; • Per essere definito indipendente, i consulenti dovranno avere una visione globale del mercato - un compito arduo anche per il consulente più esperto e competente.
<p>Why do we support this?</p> <p>We have some members who are passionately opposed to RDR, and others who believe it should have happened years ago. However, the majority are supportive.</p> <p>We believe the RDR offers a more sustainable and robust model for the future of the sector and provides a better deal for customers. An advisory firm that operates a commission-based model is becoming a far less common business model in the UK amongst the more successful advisory firms. If a firm relies on new sales to drive income and there is little or no on going revenue stream; so the business is worth less, and is not as attractive to others to be sold as a going concern. At present, most IFA businesses close when the IFA retires. This is not good for a robust sustainable sector</p>	<p>Perché noi sosteniamo questo?</p> <p>Ci sono alcuni associati che si oppongono appassionatamente alla RDR, e altri che credono che sarebbe dovuto succedere anni fa. Tuttavia, la maggioranza è favorevole.</p> <p>Noi crediamo che il RDR offre un modello più sostenibile e robusto per il futuro del settore e fornisce un accordo migliore per i clienti. Una società di consulenza che opera mediante un modello basato sulle retrocessioni di commissioni sta diventando un modello di business molto meno diffuso nel Regno Unito tra le società di consulenza di maggior successo. Se una società basa i propri obiettivi reddituali sulle nuove vendite, vi sarà poco o nulla in termini di reddito continuativo, così il business risulta di minor valore, e non così attraente in termini di continuità. Allo stato attuale, le società di consulenza chiudono quando il consulente va in pensione. Questo</p>

	non è un bene per un settore solido e sostenibile
<p>The RDR promotes a transition to a new business model. Customers will want to see on going service in return for transparent advice charges, and the payment structure will be partly or wholly on an annual charge basis. This means the business has a future revenue stream, and is therefore an entity that can be sold on, and can remain from one generation to the next.</p> <p>But we have concerns. It is the way RDR is <i>implemented</i> that will determine its success.</p> <p>AIFA will judge the RDR a success</p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>if</i> the regulator ensures (as it has promised) that the banks will be held to a level playing field with IFAs on Adviser Charging, and • <i>if</i> the IFA community exercises its commercial muscle to ensure that in the absence of commission, product providers do reduce product charges accordingly to benefit customers, rather than fattening margin for the benefit of shareholders. 	<p>La RDR promuove una transizione verso un nuovo modello di business. I clienti vogliono utilizzare un servizio continuativo in cambio di commissioni di consulenza trasparenti, e la struttura di pagamento sarà in parte o interamente su base annuale. Questo significa che l'azienda ha un flusso di entrate future, ed è quindi un'entità che può essere venduta, e può essere trasferita da una generazione a quella successiva.</p> <p>Ma abbiamo alcune preoccupazioni. E' il modo in cui viene implementato RDR che determinerà il suo successo.</p> <p>AIFA giudicherà RDR un successo</p> <ul style="list-style-type: none"> • se il regolatore assicura (come ha promesso) che le banche si terrà a parità di condizioni tra le banche e IFA sul tema della remunerazione della consulenza, e • se la comunità IFA esercita la sua forza commerciale per garantire che, in assenza di retrocessioni di commissioni, i fornitori di prodotti ridurranno le commissioni sul prodotto a vantaggio dei clienti, piuttosto che aumentare il margine a beneficio dei propri azionisti.
<p>RDR may prompt some advisers to leave the industry. What is going to be the scale of that? Well, frankly no one really knows. I have had estimates from leading IFA figures</p>	<p>RDR può indurre alcuni consulenti a lasciare il settore. Cosa sarà la dimensione di questo fenomeno? Beh, francamente nessuno lo sa veramente. Ho avuto stime da parte di</p>

<p>which range from below 10% (with 5% retiring anyway each year), to over 30%. Research I have seen tends towards the lower figure, but we'll have to wait and see what actually happens.</p> <p>Obviously, we don't want to see any IFAs leaving the sector due to regulation, so we've been working with our members to help them adapt to the change that's coming. IFAs face three principal challenges:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Planning for a changing business model; • Getting customers to pay for advice; and • Ensuring they have the appropriate professional qualifications. 	<p>importanti società IFA che vanno da meno di 10% (con il 5% che in ogni caso va in pensione ogni anno), ad oltre il 30%. Le ricerche che ho letto tendono verso le cifre più basse, ma dovremo aspettare per vedere cosa realmente succederà .</p> <p>Ovviamente, non vogliamo vedere gli IFA abbandonare il settore a causa di una nuova regolamentazione, così abbiamo lavorato con i nostri associati per aiutarli ad adattarsi al cambiamento che sta arrivando. Il consulente IFA deve affrontare tre sfide principali:</p> <ul style="list-style-type: none"> • La pianificazione di un modello di business in evoluzione; • Convincere i clienti a pagare per la consulenza e • Assicurare le adeguate qualificazioni professionali.
<p>Changing business model</p> <p>IFA firms have had to review their business models to adapt to the new regulation. AIFA has developed tools to help members transform their business models to deliver a more sustainable and valuable firm. Our Fast Forward planning tool is a series of online modules that take an IFA through the process of devising, building and executing a plan to adapt to the changing environment. It prompts them to consider their options and how to tackle them. We have also published Advice Horizons, a guide which outlines the</p>	<p>Cambiare modello di business</p> <p>Le società IFA hanno dovuto rivedere i propri modelli di business per adattarsi alla nuova regolamentazione. AIFA ha sviluppato strumenti per aiutare gli associati a trasformare i propri modelli di business per rendere la società più sostenibile e di valore. Il nostro strumento rapido di pianificazione Forward è costituito da una serie di moduli on-line che assistono un IFA attraverso il processo di ideazione, creazione ed esecuzione di un piano per adattarsi all'ambiente che cambia. Il nostro strumento induce a prendere in considerazione le loro opzioni e le modalità per affrontarle.</p>

<p>business strategies which may be deployed to plot a course through the RDR reforms.</p>	<p>Abbiamo anche pubblicato Advice Horizons, una guida che illustra le strategie di business che possono essere impiegate per tracciare un percorso attraverso le riforme RDR.</p>
<p>Paying for advice</p> <p>It could be argued maybe not such a challenge because they have always paid. At present before the RDR changes, customers are told what the advice will cost and given a choice how they will pay – either an upfront payment or through commission. However, too many customers believe that commission is cost-free to them. Research has shown that this misunderstanding arises in the majority of cases. The amount is of course disclosed, but the customer leaves the discussion with the impression that the commission has been paid for by the product provider, even if they have seen a cheaper price for a product without commission.</p> <p>However, there is the question as to whether customers will be <i>willing</i> to pay for advice. I believe people will pay where they perceive value - indeed there are IFAs the length and breadth of the country who already operate very effectively on a transparently charged basis. The challenge for advisers is to demonstrate to customers that they are worth what they are charging. Good advice is a valuable service which can transform a customer's financial future; it is a highly marketable offering, but many advisers will need to change the way they engage with</p>	<p>Pagare per un consiglio</p> <p>Si potrebbe sostenere forse non sia una sfida, perché in realtà i clienti hanno sempre pagato. Attualmente, prima dei cambiamenti RDR, ai clienti viene detto che il consiglio avrà un costo e viene offerta la possibilità di scegliere il modo in cui pagare - sia di un pagamento anticipato o attraverso retrocessioni di commissioni. Tuttavia, molti clienti credono che tale approccio sia privo di costi. Alcune ricerche hanno dimostrato che questo equivoco sorge nella maggior parte dei casi. L'importo è ovviamente rivelato, ma il cliente lascia la discussione con l'impressione che la commissione sia stata pagata dal fornitore del prodotto, anche se hanno visto un prezzo più conveniente per un prodotto senza commissioni.</p> <p>Tuttavia, vi è la questione se i clienti saranno disposti a pagare per un consiglio. Credo che la gente pagherà quando percepiscono il valore - in effetti ci sono IFA in tutto il paese che già operano in modo molto efficace su una base trasparente. La sfida per i consulenti è quello di dimostrare ai clienti che valgono quello che fanno pagare al cliente. Un buon consiglio è un servizio prezioso che può trasformare il futuro finanziario di un cliente, è un'offerta altamente commerciabile, ma per molti consulenti sarà necessario modificare il loro modo di relazionarsi con i loro clienti.</p>

<p>their customers.</p> <p>Adviser Charging will be key to the new regime. This is a mechanism whereby the regulator will allow the fee to be deducted from a product. Hence it can appear to operate in a similar way to commission (if it is taken over time from regular payments) and be convenient for customers as a payment mechanism. But the amount still has to be agreed transparently and in writing with the customer - so he knows what he is paying and what service he is buying.</p>	<p>Far pagare la consulenza sarà la chiave per il nuovo regime. Si tratta di un meccanismo grazie al quale il regolatore permetterà di detrarre la commissione da un prodotto. Quindi può sembrare un meccanismo simile alla retrocessione commissionale (se è presa nel tempo da pagamenti regolari) ed essere conveniente per i clienti come meccanismo di pagamento. Ma l'importo deve ancora essere concordata in modo trasparente e per iscritto con il cliente – in modo che egli sappia quello che sta pagando e quale servizio stia comprando.</p>
<p>Professional standards</p> <p>This has been perceived as an insult to some in the market who believe that they have been doing a decent job for their clients for years. But it is hard to argue against the need for advisers to be able to demonstrate their professional competence.</p> <p>The solution has been to ensure there are suitable routes for advisers to demonstrate competence.</p> <p>The regulator has not required that competence be demonstrated by examination, rather that it is shown in some documentable way. Hence, this can be the traditional formal examination, or through other routes.</p> <p>With this in mind, AIFA developed a qualification which is much less intensive in terms of examination demands and costs</p>	<p>Standard professionali</p> <p>Questo è stato percepito come un insulto da parte alcuni operatori di mercato che ritengono di aver fatto un lavoro decente per i loro clienti da anni. Ma è difficile argomentare contro la necessità di dimostrare la competenza professionale.</p> <p>La soluzione è stata quella di garantire che vi siano percorsi adatti per dimostrare la propria competenza.</p> <p>Il regolatore non ha richiesto che tale competenza sia avvalorata da un esame, piuttosto che dimostrata in qualche modo documentabile. Quindi, vi possono essere sia l'esame formale tradizionale, oppure altre vie.</p> <p>Con questo in mente, AIFA ha sviluppato un corso di qualificazione che è molto meno</p>

<p>than traditional courses. We approached the professional bodies in order to deliver an RDR-compliant qualification that was suitable for the experienced adviser, based on what they actually do on a day to day basis. The Chartered Institute of Bankers in Scotland took up the challenge and the qualification has been available since the summer of 2010. It is based entirely on case studies, can be taken and passed in a single sitting. It is economical both in terms of cost, and in the amount of time you need to take in preparing.</p> <p>We now have 10 months remaining and in the countdown to implementation, we will be working closely with members, product providers and the regulator to iron out any potential problems. Experience tells me that when the rules collide with complex IT systems and a deadline, something usually has to give. We'll be monitoring the effect on members and the market through this year and into next to gauge the impact on the sector.</p>	<p>intenso in termini di esami e di costi rispetto ai corsi tradizionali. Ci siamo avvicinati ad organismi professionali al fine di fornire una qualificazione RDR-compliant che fosse adatta per il consulente esperto, in base a quello che fanno di giorno in giorno. Il Chartered Institute of Bankers in Scozia ha raccolto la sfida e la qualificazione è ora disponibile a partire dall'estate del 2010. Essa si basa interamente su studi di casi, può essere sostenuto e superato in una sola seduta. E' economico sia in termini di costi sia nella quantità di tempo necessario per la preparazione</p> <p>Ora restano 10 mesi e nel conto alla rovescia, lavoreremo a stretto contatto con gli associati, i fornitori di prodotti e il regolatore per appianare eventuali problemi. L'esperienza mi dice che quando le regole si scontrano con i complessi sistemi informatici e una scadenza temporale, di solito qualcosa succede. Effettueremo il monitoraggio dell'effetto sui nostri associati e del mercato durante quest'anno e nel prossimo per valutare l'impatto sul settore.</p>
<p>EU context</p> <p>Of course all this isn't happening in glorious isolation. This takes place against a backdrop of changing European regulation. Discussions about MIFID II are already underway and I understand we'll see the Commission's "Consumer package" soon, which will comprise IMD II and further material on PRIPs and UCITS V. In MIFID II</p>	<p>Il contesto UE</p> <p>Naturalmente tutto questo non sta accadendo in glorioso isolamento. Ciò avviene in un contesto di evoluzione normativa europea. Discussioni su MIFID II sono già in corso e vedremo presto il "Pacchetto Consumer" della Commissione, che comprenderà IMD II e ulteriore materiale sui PRIPs e UCITS V. In MIFID II si propone che i consulenti che</p>

it is proposed that advisers wishing to call themselves “independent” will not be able to receive commission. It is expected that these provisions would be replicated in IMD II for PRIPs. However, for advisers not using the term independent commission will still be permitted.

In some ways one might think we need not worry about the European proposals as they go less far than those the UK regulator is already introducing. However, we have concerns about the interface between the two. We don't want to plan for and undergo a significant degree of change, only to have to turn back the clock and duplicate the upheaval to return to where we started. Nor do we want to see the introduction of an uneven playing field between advisers and those making sales through banks or as tied agents.

Other member states are experimenting in going further too. The Dutch are moving to a model similar to the UK at a similar pace – the reforms coming in at the end of the year.

This highlights the never ending appetite for regulatory change that governments and regulators seem to have. At about the same time as AIFA's creation, the FSA was being put together in the UK bringing together the diverse regulatory bodies that had responsibility for financial services. The single regulator was supposed to provide some stability for the sector. Although, as I

desiderano definirsi "indipendenti" non potranno ricevere commissioni. Si prevede che queste disposizioni possano essere replicate in IMD II per i PRIPs. Tuttavia, per i consulenti che non usano il termine indipendente, sarà ancora consentito ricevere commissioni.

In un certo senso si potrebbe pensare che non è necessario preoccuparsi delle proposte europee come sono di gran lunga inferiori rispetto a quelle che la regolamentazione del Regno Unito sta già introducendo. Tuttavia, abbiamo preoccupazioni riguardo l'interfaccia tra i due. Noi non vogliamo pianificare ed essere sottoposti a un grado significativo di cambiamento, per poi dover tornare indietro e sopportare doppi sforzi per tornare a dove siamo partiti. Né vogliamo vedere l'introduzione di un campo di gioco irregolare tra consulenti, banche e promotori finanziari

Altri Stati membri stanno sperimentando ulteriori sviluppi. Gli olandesi si stanno muovendo verso un modello simile a quello del Regno Unito ad un ritmo simile - le riforme sono in arrivo per la fine dell'anno.

Ciò evidenzia l'appetito per il cambiamento regolamentare che i governi e regolatori sembrano avere. Nello stesso periodo in cui fu costituita AIFA, anche la FSA fu istituita nel Regno Unito, riunendo gli organismi di regolamentazione diversi che avevano responsabilità per i servizi finanziari. L'unico regolatore avrebbe dovuto fornire una certa stabilità per il settore. Anche se, come ho già

have already mentioned, it is due to be replaced with two different regulators. MIFID II, IMD II and not least UCITS V emphasise the continued change from the EU Commission and we now also have to contend with the 3 European Supervisory Authorities with a remit to bring greater convergence, hence more change, to European financial regulation.

In a simpler world, there would be less need for persuading governments and regulators about the harm they can do with ever more regulation and ill thought out proposals. But there is no going back, and so there is a need for bodies such as AIFA and Ascosim to defend our members' interests. I would like to once again wish you well with Ascosim. I look forward to working with you in future – as will no doubt happen as you engage at a European level.

accennato, sta per essere sostituito con due regolatori diversi. MIFID II, IMD II e non da ultimo UCITS V sottolineano il continuo cambiamento da parte della Commissione europea; ora ci troviamo di fronte a 3 autorità europee di vigilanza che hanno il compito di portare ad una maggiore convergenza, quindi maggiori cambiamenti, nella normativa finanziaria europea.

In un mondo più semplice, ci sarebbe meno bisogno di persuadere i governi e autorità di regolamentazione circa il danno che possono fare con la sempre maggiore regolamentazione e con le proposte mal pensate. Ma non si può tornare indietro, e quindi sorge la necessità di organismi quali AIFA e Ascosim per difendere gli interessi dei nostri associati. Vorrei ancora una volta fare i miei auguri ad Ascosim. Spero di lavorare con voi in futuro - come senza dubbio accadrà nel comune impegno a livello europeo.

