

## Al via per i cf un contratto senza budget né patti di stabilità: a sperimentarlo è Gamma Capital

La premessa è che questa tipologia di contratto può funzionare in reti piuttosto piccole. Più complessa sarebbe la sua applicazione in network da migliaia di consulenti.

[Twitter](#)[Facebook](#)[LinkedIn](#)[WhatsApp](#)[print](#)[comments](#)

Una nuova tipologia di contratto per i consulenti finanziari, senza budget né patti di stabilità.

E' questo il cuore del contratto di mandato studiato dall'avvocato **Marco Da Villa** ([blogger di Citywire Italia](#)) per i consulenti finanziari di **Gamma Capital Market**, 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.

“Abbiamo cercato preliminarmente di inquadrare quali siano state nel passato le principali ragioni di frizione tra reti e consulenti”, ha raccontato Da Villa a *Plus 24*, “una di queste certamente consiste nell’attribuzione di un budget di prodotto. 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 Da Villa, “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 client”.

“Nel mandato poi”, aggiunge l’a.d. **Roberto 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 premessa di Zanin è che questa tipologia di contratto può funzionare in reti piuttosto piccole, “come la nostra”, spiega, “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”.

