



Nicola Ronchetti
twitter @NicolaRonchetti

DA ASSOLO A CONCERTO

“**P**reparati a una nuova musica” è il titolo di Consulentia 2022: la consulenza finanziaria ha effettivamente cambiato musica passando progressivamente da un assolo a un concerto. Tre sono gli elementi, tra i tanti, che ne hanno caratterizzato l'evoluzione.

RAPPORTO CON LA MANDANTE

La relazione con la mandante è passata da un rapporto agenziale a una partnership. I consulenti finanziari, chi li rappresenta internamente (manager di area, distretto o regionale) o fuori dalla rete (Anasf) hanno sempre più voce in capitolo con le direzioni delle reti e con l'associazione che le rappresenta (Asso-reti). Si tratta di un'evoluzione significativa, passata da una contrapposizione storica, assolutamente naturale e per certi versi benefica di anni fa quando l'allora promozione finanziaria era vista con una certa diffidenza dagli stessi banchieri a un dialogo che si è fatto sempre più costruttivo.

La maggior costruttività del dialogo è stato certamente il frutto di una maggior dialettica voluta da entrambe le parti resa però certamente più efficace

dai risultati e dal contributo che le reti hanno apportato al conto economico dei gruppi di appartenenza.

In altri termini le reti dei consulenti finanziari sono passate da essere una cenereotola a essere una principessa con una ricca dote. Basti pensare che venti anni fa l'allora a.d. di Intesa e poi di Intesa Sanpaolo - Corrado Passera - accarezzò l'idea di cedere la rete dei consulenti finanziari ritenuto modello più complesso da gestire rispetto a quello rappresentato dalle filiali bancarie. Per una sorta di nemesi, oggi la divisione wealth management fiore all'occhiello del gruppo Intesa Sanpaolo si chiama Fideuram e sotto la guida di Tommaso Corcos è riuscita ad accorpate consulenti finanziari e private banker dipendenti, mantenendo le rispettive peculiarità. Certo in venti anni il mondo è cambiato: le filiali bancarie, come le abbiamo conosciute fino ad oggi, sembrano avere i giorni contati e quello delle reti è divenuto il modello a cui ispirarsi.

IL RAPPORTO CON LE SGR

Anche il rapporto con le SGR terze è radicalmente cambiato, venti anni fa erano pochissime quelle che si contendevano il mercato della consulenza finanziaria (J.P. Morgan AM, Morgan

Stanley IM, Fidelity, l'allora Merrill Lynch, oggi BlackRock, Schroders, Invesco e solo un'italiana, Anima), oggi sono più di cento. Anche in questo caso è stato un percorso tortuoso, iniziato prima con prudenza e iniziali ammiccamenti conditi da una certa dose di esterofilia, poi vi è stata una vera e propria tempesta ormonale sfociata con un'architettura aperta (quasi) a chiunque.

Oggi il mercato si concentra nelle mani di poche SGR, le prime venti hanno insieme una market share dell'ottanta per cento del settore, e lo spazio per altre è limitato solo a chi eccelle in nicchie di mercato sempre più difficili da scovare.

LA RELAZIONE CON I CLIENTI

Anche la relazione con i clienti è radicalmente cambiata. Innanzitutto a livello quantitativo: i clienti che si affidano a un consulente finanziario sono passati negli ultimi venti anni da poco più di due milioni a quasi cinque. Ma, forse ancora più rilevante, anche a livello qualitativo: il consulente finanziario è passato da essere uno degli interlocutori per la gestione degli investimenti a l'unico privilegiato anche per i clienti più esigenti (imprenditori e private). La musica è proprio cambiata e senz'altro è ancora più dolce da ascoltare.