

## In Italia il consulente patrimoniale ormai è una realtà

*Le maggiori reti stanno lavorando per trasformare i cf in "pivot" dei clienti, dalla preparazione interdisciplinare*



Secondo una ricerca condotta dalla società Finer su impulso dell'Anasf, l'associazione rappresentativa dei professionisti che svolgono l'attività di offerta fuori sede e di consulenza finanziaria, le figure che oggi ruotano intorno agli investitori privati, con elevate disponibilità patrimoniali, sarebbero non solo numerose ma anche scarsamente integrate tra loro.

A svolgere un ruolo da regista, anzi di vero e proprio "pivot", potrebbe essere invece svolto dal consulente patrimoniale, inteso come colui che è in grado di reperire e proporre un basket coerente di servizi intorno al cliente su temi quali la fiscalità, il passaggio generazionale, la gestione immobiliare, l'art advisory e molto altro ancora.



“Il tema della multidisciplinarietà si innesta su quello più ampio relativo all'opzione per lo svolgimento della professione attraverso la forma della persona giuridica (M. Bufi, Anasf)

A puntualizzare le criticità insite in tale evoluzione è **Maurizio Bufi, presidente di Anasf**. "Si tratta di un percorso particolarmente selettivo perché richiede al consulente elevate capacità interdisciplinari. In prima battuta resterà riservato ai grandi portafoglisti proprio perché a richiedere questo tipo di approccio è il mercato medio alto".

"Questa trasformazione", continua Bufi, "richiederà inoltre tempo perché occorre organizzazione e preparazione. Questo tema si innesta inoltre su quello più ampio relativo all'opzione per lo svolgimento della professione attraverso la forma della persona giuridica, un tema su cui è stato recentemente presentato un disegno di legge, accolto con favore da Anasf".

"In futuro, ovvero quando tale opzione sarà disponibile, i singoli consulenti abilitati all'offerta fuori sede pur continuando a svolgere la professione individualmente potranno, in via non alternativa ma integrativa, costituire veicoli specifici e quindi costituirsi in forma associata, tali per cui a ciascuno siano affidate competenze specifiche, tra cui per esempio, la consulenza patrimoniale", aggiunge il numero uno di Anasf.

**La trasformazione verso la consulenza 4.0** è in corso da tempo presso tutte le primarie reti italiane, spinta anche dal mutato contesto normativo. **L'entrata in vigore della Mifid 2**, introducendo una maggiore trasparenza sui prodotti e servizi, sta infatti contribuendo a far emergere aspetti inerenti la qualità del servizio fornito come hanno confermato a *Investire* le testimonianze di Azimut, Banca Generali, Bnl Bnp Paribas, Deutsche Bank Financial Advisors, Fideuram e Widiba.



*Siamo stati abituati per anni a farci pagare sul prodotto ora ci spostiamo sul servizio e quindi servono nuove logiche anche di comunicazione verso clienti e mercato (P. Martini, Azimut Holding)*

Per **Paolo Martini, amministratore delegato e direttore generale di Azimut Holding**, nonostante l'evoluzione sia in corso, occorre muoversi in modo graduale. "La capacità di dare valore al cliente e di farlo percepire in modo corretto è una delle sfide chiave dell'industria. Siamo stati abituati per anni a farci pagare sul prodotto ora ci spostiamo sul servizio e quindi servono nuove logiche anche di comunicazione verso clienti e mercato".

"In Azimut abbiamo lavorato per rafforzare il ruolo del consulente finanziario attraverso una formazione mirata e una nuova piattaforma di business che lanceremo entro la fine dell'anno basata su una logica goal based. È comunque importante tenere vive le due modalità di gestione del cliente anche perché non tutti passeranno subito alla consulenza evoluta", continua Martini.

"Ci sono moltissimi clienti soddisfatti di quello che hanno ottenuto in questi anni e della gestione del rapporto con i loro consulenti. Cambiare ed evolvere è importante ma serve sempre il giusto equilibrio. Noi abbiamo integrato nella piattaforma di servizio le competenze necessarie per erogare una consulenza efficiente sia sul portafoglio finanziario, sia sul patrimonio personale, familiare e aziendale. Per tutte queste tematiche i nostri consulenti possono contare sull'affiancamento di oltre 40 specialisti. La nuova consulenza avrà diverse modalità di remunerazione del consulente oltre a una maggiore integrazione dei servizi di reportistica evoluta", dice il presidente di Azimut.

Il percorso verso la consulenza 4.0 si traduce per Azimut in uno **stanziamento per la formazione di circa 1,5 milioni di euro** per il 2019. "Abbiamo creato la piattaforma dei servizi di wealth management e stiamo erogando formazione da oltre sette anni su temi quali previdenza e welfare aziendale, wealth planning, corporate, servizi di advisory", spiega ancora Martini. "Lo scorso anno siamo stati partner esclusivi dell'università di Brescia per la seconda edizione del Master di II livello sulla gestione del patrimonio e sul passaggio generazionale. Da quest'anno siamo partner esclusivi del master di wealth management - gestione del patrimonio, promosso dalla Business School di Bologna per il quale offriamo a 15 giovani motivati ad alto potenziale l'opportunità di crescere professionalmente".



“Con il servizio di consulenza evoluta BG Advisory, il cliente paga solo i servizi che utilizza, riconoscendo alla banca una extra fee di circa lo 0,4% con l'esclusione del modulo per l'art advisory che è invece gratuito (A. Ragaini, Banca Generali)

La consulenza patrimoniale evoluta è uno dei pilastri anche del nuovo piano triennale 2019-21 che **Banca Generali** ha presentato lo scorso dicembre. Al 31 marzo **le masse in gestione sotto consulenza evoluta ammontavano a oltre 3 miliardi di euro.**

"La banca ha iniziato già nel 2014 le attività di sviluppo di BG Personal Advisory, la piattaforma proprietaria che consente oggi ai quasi 2000 private banker e wealth manager di offrire consulenza anche su aspetti non finanziari del patrimonio dei clienti. La nostra piattaforma digitale di consulenza è sviluppata già in ottica Mifid 2 e prevede moduli attivabili a seconda delle necessità del cliente", dichiara **Andrea Ragaini, vice direttore generale** di Banca Generali.

"Questo approccio è stato possibile grazie a una serie di accordi con partner che hanno competenze sui vari settori, mentre i nostri consulenti mantengono la relazione di fiducia con il cliente di cui restano l'interlocutore privilegiato". Il vero punto di forza della consulenza evoluta di Banca Generali risiede però nell'approccio bottom-up con cui è stata sviluppata: fin dai primi passi del progetto, la banca del Leone ha coinvolto la propria rete di banker nello sviluppo della piattaforma, allargando sempre di più il numero di professionisti coinvolti.

"Con il servizio di consulenza evoluta BG Advisory, il cliente paga solo i servizi che utilizza, riconoscendo alla banca una extra fee di circa lo 0,4% con l'esclusione del modulo per l'art advisory che è invece gratuito. A questo, la banca ha aggiunto possibili "feebased" con consulenza evoluta su singoli ambiti patrimoniali a seconda delle necessità, dando quindi ancora più flessibilità al servizio al cliente", aggiunge Ragaini.



“A fine maggio è partita la prima edizione del master in consulenza patrimoniale, con la partecipazione dei consulenti appartenenti all'Équipe d'Eccellente (F. Rebecchi, Bnl-Bnp Paribas)

**Il valore delle sinergie.** A differenza di quanto sta accadendo presso diverse reti di consulenza, in **Bnl-Bnp Paribas** la consulenza patrimoniale rappresenta il punto intorno a cui si è sviluppata tutta l'offerta al cliente già fin dai primi passi della rete dei Life Banker, circa cinque anni fa.

"Per noi la consulenza patrimoniale è un concetto molto ampio e va a investire tutto ciò che ha un valore patrimoniale per il cliente", precisa **Ferdinando Rebecchi, responsabile della rete.** "Andiamo quindi a proporre servizi per la gestione di beni immobiliari, dagli appartamenti ai capannoni di natura commerciale e industriale fino ai terreni, ai valori delle quote societarie, dal parco auto fino alle coperture assicurative per i familiari. Per noi fare consulenza patrimoniale vuol dire essere nelle condizioni più adatte per riuscire a fornire tutte queste risposte attraverso soluzioni di alto livello professionale".

A consentire rapidità di risposta ai bisogni del cliente è la disponibilità di servizi all'interno del gruppo a cui poter attingere in modo strutturato. "All'interno del nostro perimetro abbiamo il know di Bnp Paribas

Real Estate, l'expertise nella finanza strutturata, nell'attività di M&A e nei progetti di internazionalizzazione, nei passaggi successori e nei servizi fiduciari", aggiunge Rebecchi. "Prima di essere operativi come rete, abbiamo dedicato tempo e risorse nella costruzione di questo modello proprio per poter partire già 'nativamente' con questa proposta, evitando quindi di doverci successivamente adeguare così come invece sta avvenendo oggi nel settore".

Ai Life Banker vengono garantiti supporti di direzione e sul territorio e percorsi di accompagnamento affinché siano in grado di proporre servizi in modo proattivo secondo la logica dell'evoluzione dei bisogni nel corso del ciclo di vita del cliente e della sua impresa.

[leggi anche | Cosa pensano gli italiani dei consulenti finanziari? L'indagine Makno-Investire](#)

"A fine maggio è partita la prima edizione del master in consulenza patrimoniale, con la partecipazione dei consulenti appartenenti all'Équipe d'Excellence, il club dei Life Banker che si sono distinti per aver interpretato al meglio il modello di servizio della Rete. I consulenti si confronteranno con docenti di consolidata esperienza e saranno in aula per 7 giornate e 2 sessioni di follow up, frequentando circa 10 moduli. Per ottenere il diploma, i banker dovranno superare un test scritto e una prova orale davanti a una commissione di membri interni ed esterni alla banca".

Per far sì che tale modello di consulenza venga poi trasferito nella relazione con il cliente, Bnp Paribas Life Banker ha da sempre adottato politiche provvigionali mirate. "Una parte importante delle provvigioni che vengono corrisposte ai consulenti si riferisce già allo sviluppo di soluzioni di tipo patrimoniale per il cliente e non puramente finanziarie", spiega Rebecchi.

"Per quanto per esempio riguarda i finanziamenti alle aziende noi riconosciamo al nostro consulente la stessa management fee corrisposta per i fondi comuni di investimento dato che per noi gli asset di impiego valgono come gli asset di raccolta. Noi infatti consideriamo già questa parte 'core' e non un corollario all'attività di distribuzione di prodotti finanziari storicamente prevalente nelle reti di consulenza già esistenti".



“” *Nel biennio 2019-20 il focus è sulla formazione continua di tutti i professionisti DBFA. Dall'inizio anno abbiamo già ampiamente coperto le tematiche di consulenza avanzata, lending, corporate finance e passaggio generazionale (S. Ruggiu, Deutsche Bank)*

Il valore delle sinergie con il resto del gruppo è un fattore chiave anche per **Deutsche Bank che ha deciso di integrare Deutsche Bank Financial Advisors nella struttura Advisory Clients di Deutsche Bank.**

"Nel biennio 2019-20 il focus è sulla formazione continua di tutti i professionisti DBFA. Dall'inizio anno abbiamo già ampiamente coperto le tematiche di consulenza avanzata, lending, corporate finance e passaggio generazionale", precisa **Silvio Ruggiu**, head of advisory clients Deutsche Bank e responsabile Deutsche Bank Financial Advisors.

"L'integrazione", prosegue, "con il mondo corporate del modello Advisory Clients ci permette, di coinvolgere in qualità di docenti i responsabili dei vari segmenti del gruppo DB. "Il modello di servizio è già strutturato ma lo stiamo via via affinando. Dal punto di vista organizzativo, sul territorio abbiamo oltre 100 business banker, gestori di portafoglio e di relazioni con aziende, che possono accompagnare dal cliente il consulente finanziario che fin qui ne ha gestito solo il portafoglio privato".

"I consulenti, oltre a saper parlare la lingua dell'imprenditore, devono essere in grado di attivare le relazioni necessarie con i diversi specialisti ed esperti, attingendo alla piattaforma di DB", aggiunge Ruggiu. "Per questo formazione, affiancamento ed esperienza sul campo sono fondamentali. I riscontri ci sono già e sono molto positivi: a oggi abbiamo oltre 660 milioni di linee di finanza ordinaria e straordinaria concesse ad aziende introdotte da consulenti finanziari, con oltre 100 milioni erogati dall'inizio di quest'anno".



“” *La figura del private wealth advisor e la struttura di private wealth management sono state create per rispondere alle esigenze complesse del cliente private ed high net worth (F. Cubelli, Fideuram Ispb)*

L'approccio olistico alla gestione dell'intero patrimonio si rivela centrale per chi ha fatto del presidio della fascia più elevata del mercato il proprio target, come spiega **Fabio Cubelli, direttore generale area di coordinamento affari di Fideuram ISPB**.

"La maggior parte dei clienti private sono imprenditori e hanno necessità composite che abbracciano tutta l'area del corporate e immobiliare. La figura del private wealth advisor e la struttura di private wealth management sono state create per rispondere alle esigenze complesse del cliente private ed high net worth di Fideuram, attraverso un approccio globale alla gestione dell'intero patrimonio", dice il direttore.

"Continueremo a investire in questa direzione per massimizzare l'imprenditorialità dei nostri wealth advisor e attrarre i migliori professionisti sul mercato", continua Cubelli.

"Il nostro è un posizionamento sempre più private. Lo dimostrano i numeri, infatti oggi più della metà dei nostri asset è collocata su clienti appartenenti a questo segmento. Nel 2013 abbiamo avviato il Campus Fideuram anticipando lo spirito di fondo della nuova normativa Mifid 2".

E ancora: "Il Campus ci consente di sviluppare al meglio le competenze che le modifiche normative, il mercato e i nostri clienti ci richiedono. Abbiamo sviluppato percorsi differenziati per cluster, sulla base dell'esperienza e delle conoscenze dei consulenti e li stiamo accompagnando verso lo sviluppo di competenze in grado includere la protezione, la previdenza, il passaggio generazionale, il patrimonio immobiliare", conclude il manager di Fideuram.



“” *Stiamo pensando di introdurre uno spazio digitale condiviso con i clienti nel quale, oltre a dialogare con il proprio consulente (N. Viscanti, Widiba)*

All'interno della piattaforma di consulenza Wise di Widiba, sono stati integrati tutti i servizi evoluti di advisory, come spiega **Nicola Viscanti, responsabile della rete dei consulenti finanziari di Widiba**.

"I nostri consulenti sono già in grado di rispondere a diversi target di clientela tra cui gli imprenditori che ci richiedono servizi altamente specializzati per le loro aziende, dai finanziamenti corporate alla finanza agevolata, dal leasing & factoring alla gestione della tesoreria fino ai servizi fiduciari", spiega il manager.

"Il nostro obiettivo", continua Viscanti, "è quello di servire tutti i nostri clienti con un occhio di riguardo al target degli imprenditori e dei liberi professionisti. Puntiamo a diventare l'interlocutore privilegiato per rispondere ai bisogni inerenti i vari ambiti, inclusi quelli dell'asset protection e della family governance. Stiamo pensando di introdurre uno spazio digitale condiviso con i clienti nel quale, oltre a dialogare con il proprio consulente, si potranno utilizzare dei tool di tipo educational sulle tematiche patrimoniali".

"Abbiamo già in calendario un master: il percorso alternerà alle attività didattiche d'aula, momenti di verifica e approfondimento on line, ci saranno testimonianze di studi di Consulenza legali, fiscali, notarili e partner commerciali. Il percorso si conclude con un esame finale al superamento del quale verrà rilasciato un attestato riconosciuto da una prestigiosa Università", conclude.