

**Chi si aggiudica i grandi patrimoni**

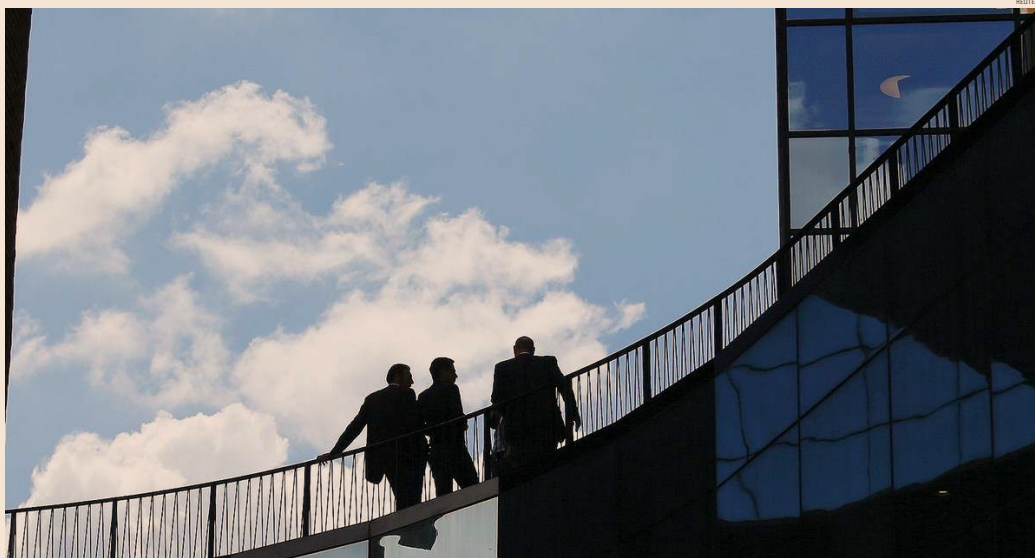
Aumenta il peso degli intermediari che utilizzano i consulenti finanziari, spesso con divisioni dedicate, per seguire i clienti più ricchi

# Reti alla conquista dei clienti wealth

Lucilla Incorvati

Cresce la presenza dei consulenti finanziari nel mondo del wealth management, vale a dire nella gestione dei portafogli di clienti che affidano agli intermediari (banche e reti) patrimoni non inferiori ai 500mila euro. In termini di quote di mercato, secondo gli ultimi dati rilevati da Aipb (Associazione italiana private banking), considerata la totalità dei patrimoni gestiti in Italia (in valore stiamo parlando di 806 miliardi di euro), gli intermediari con il cosiddetto modello misto (chi utilizza sia addetti dipendenti, sia agenti consulenti finanziari) sono passati da una quota del 41,5% del 2015 a una prossima al 48% nel 2017. A livello di popolazione, però, i consulenti finanziari, che sono liberi professionisti, costituiscono il gruppo più numeroso degli addetti al segmento private. Rappresentano infatti il 63% rispetto al 31% costituito dai banker (che sono lavoratori dipendenti). Quello che continua a fare la differenza è il portafoglio medio: 25 milioni di euro per i consulenti finanziari contro i 100 milioni per i banker dipendenti. Ecco perché in termini assoluti le banche private continuano a guidare la classifica. Ma al di là dei numeri quello che cresce per i consulenti finanziari è soprattutto il gradimento presso la clientela. Il che fa prevedere una potenziale crescita ulteriore per questi intermediari. Secondo un'indagine condotta dalla società di ricerche Finer Financial Explorer, che ha coinvolto un campione di oltre 600 clienti, il livello di soddisfazione dei clienti seguiti dai consulenti è più alto rispetto a quello dei clienti che si affidano ai banker dipendenti.

Va detto che i livelli di soddisfazione dei clienti "private" in Italia sono mediamente alti a conferma dell'attenzione riservata a questo segmento dal sistema bancario italiano. «Dalla nostra indagine - sottolinea Nicola Ronchetti, ceo di Finer - emergono delle differenze sostanziali nella soddisfazione dei clienti "private"



seguiti da un professionista che opera in una rete di consulenti finanziari con servizio di private banking o wealth management dedicato e i clienti "private" seguiti da un banker che opera in una banca private tradizionale, sia essa specializzata o una divisione private all'interno di una banca commerciale». Le differenze più rilevanti riguarderebbero la figura stessa del professionista che in termini di disponibilità, reperibilità e proattività sembra distinguersi in modo decisamente più positivo nel caso di un consulente finanziario rispetto al banker. «Ma, da sole, queste doti, legate certamente al singolo professionista, al suo coinvolgimento e alla passione per il proprio lavoro non spiegano il gap che sembra emergere chiaramente dalla nostra analisi - aggiunge Ronchetti - Emblematico è il confronto sulla soddisfazione dei clienti sul fronte della tempestività

**Offerta prodotti**  
Un'ampia offerta di prodotti premia le reti: i clienti seguiti da un consulente finanziario sono i più soddisfatti

nel fornire le risposte: il 51% dei clienti seguiti da un consulente finanziario è soddisfatto contro solo il 22% dei clienti seguiti da un banker di una banca tradizionale private».

A parziale giustificazione della minor soddisfazione riscontrata nell'indagine dai clienti delle banche rispetto ai clienti delle reti, c'è la differenza legata alla "macchina" o meglio al "motore" delle diverse organizzazioni. Le reti dei consulenti finanziari sembrano infatti offrire un servizio di internet banking e più in generale una digitalizzazione delle procedure decisamente più all'avanguardia rispetto alle banche tradizionali che, giocoforza, si scontrano con strutture storicamente più complesse e frutto di processi di aggregazione e fusione che ne hanno in parte minato l'efficienza. A differenze delle reti che sono sempre state più aperte ai cambiamenti.

## IL NUMERO

**75%**

### Il gradimento verso i consulenti

L'indagine sul gradimento Finer ha coinvolto 600 clienti con asset finanziari dal mezzo milione di euro: 357 hanno come referente principale un banker (dipendente) in una grande banca commerciale e 243 clienti un consulente finanziario (agente) che opera in una delle principali reti con servizio private o wealth management. Con il 75% del gradimento sono risultati più soddisfatti i clienti che hanno come referente principale un consulente finanziario rispetto a un gradimento del 53% dei clienti che hanno come referente un banker.

Anche l'ampiezza dell'offerta di prodotti e soluzioni di investimento sembra meglio caratterizzare le reti dei consulenti, certamente per la loro storica apertura e vocazione al risparmio gestito rispetto al risparmio amministrato. Non è però tutto oro quello che luccica. Le banche private tradizionali sembrano offrire servizi più apprezzati dai clienti "imprenditori" rispetto alle reti. «Anche questo non ci deve stupire considerata la funzione storica delle banche tradizionali nelle attività di impiego e finanziamento alle aziende - conclude Ronchetti - Va rilevato comunque che su questo aspetto le principali reti dei consulenti finanziari stanno investendo molto e c'è da giurarci che, considerando la loro velocità di reazione, recupereranno presto terreno».

**806**

**MILIARDI**  
La consistenza in termini di patrimoni del mercato del private banking in Italia nel 2017 secondo Aipb

@lucillaincorvat  
© RIPRODUZIONE RISERVATA