

Nuovi business

Consulenza a pagamento avanti tutta

Riguarda il 19% delle masse (su un totale di 800 miliardi) e la quota di ricavi collegati è destinata a crescere

di Gaia Giorgio Fedi

La Mifid2, che pone al centro l'ottimizzazione del servizio al cliente, darà slancio alla consulenza evoluta a pagamento? Secondo un'analisi condotta in esclusiva per Il Sole 24 Ore da Aipb (Associazione italiana private banking), oggi su circa 800 miliardi di masse, solo il 19% del totale degli asset monitorati è sotto consulenza evoluta a pagamento. Ma, stando alle indicazioni che arrivano dai principali attori del settore, le prospettive sono interessanti: la fetta di ricavi e gli asset riferiti all'advisory sono in crescita e alcuni operatori sono già posizionati sul servizio, con un modello di architettura aperta o guidata.

«La Mifid2 porterà alla definitiva affermazione della consulenza evoluta e a pagamento, sanando un'anomalia del nostro mercato dove la consulenza è sempre stata erogata ma non riconosciuta nei fatti», spiega Federico Taddei, direttore commerciale di Ersel, boutique finanziaria per la quale la consulenza a pagamento pesa per il 10% delle masse gestite. Alla luce di Mifid2, Ersel ha «rafforzato il team di advisory con l'obiettivo di approfondire ancora di più la conoscenza degli strumenti finanziari accessibili ai nostri clienti».

Claudio Bocci, partner della società di consulenza Prometeia, osserva che «si allarga l'ambito di azione del private banking, con un approccio sempre più olistico rispetto alla gestione

dei bisogni del cliente, relativi non solo alla ricchezza», come dimostra il modello di consulenza a 360 gradi (estesa anche ad asset immobiliari e di impresa) adottato da molti dei player interpellati. Bocci sottolinea che «i modelli di servizio basati sulla consulenza remunerata sono destinati ad aumentare» e spiega che, dato che per la consulenza indipendente fee only «Mifid2 impone una struttura organizzativa dedicata e l'assenza di retrocessioni, la risposta del mercato è stata di non adottare il modello», ma di orientarsi su quella non indipendente fee on top, con declinazioni diverse sul pricing.

FinecoBank, che dal 2008 offre il servizio di consulenza a parcella Fineco Advice, ha scelto un servizio fondato «su piattaforma ad architettura aperta guidata, con una politica di remunerazione trasparente che elimina il legame tra la retribuzione del consulente e i prodotti in portafoglio, attraverso la restituzione al cliente di commissioni implicite», dice il direttore investimenti e private banking Carlo Giauxa. L'istituto oggi conta su circa 7,5 miliardi di euro di masse della clientela e Giauxa si aspetta «un'ulteriore crescita dell'attenzione della clientela verso il servizio di consulenza a parcella», alla luce «della maggiore trasparenza richiesta da Mifid2 su costi e politica di remunerazione». Anche se la direttiva ammette gli in-ducement, diversi intermediari hanno deciso di rinunciarvi. È il caso di Cordusio, boutique del gruppo Unicredit nata nel 2016.

Continua > pagina 18



ILLUSTRAZIONE DI UMBERTO