

# L'architettura aperta resterà fondamentale

L'offerta si concentra solo su prodotti di alta qualità

di Gaia Giorgio Fedi

► Continua da pagina 17

**D**elle 3.500 famiglie clienti, che aderiscono a un servizio di advisory, «600 hanno scelto un contratto di consulenza fee only a 360°, che coinvolge ogni aspetto del patrimonio della clientela, in cui pagano solo la fee di consulenza a noi e noi non addebitiamo alcun inducement», spiega il condirettore generale direzione commerciale e operations di Cordusio, Fabio Lanza. La Sim trae dalla consulenza a pagamento il 6% dei ricavi totali da commissioni; il costo «dipende da molti fattori, in base alla complessità della consulenza che coinvolge ogni aspetto del patrimonio».

Rinuncia alle retrocessioni anche Credit Suisse, che ha lanciato un servizio di consulenza evoluta già dal 2013-2014. Oggi rappresenta il 40% delle masse, come spiega il head of Advisory & sales per l'Italia, Carlo Manzato: «Nel nostro contratto si paga una commissione per il servizio di advisory, modulata in base a una matrice che tiene presente da un lato l'entità del patrimonio e dall'altro la rischiosità e la complessità del portafoglio; per tutti i prodotti che generano inducement prevediamo la restituzione della retrocessione al cliente a fine anno». Così Credit Suisse ha mano libera sulla scelta dei prodotti: «Facciamo un'attenta selezione scegliendo strumenti costosi solo se ne vale la pena», aggiunge Manzato.

Altri intermediari mantengono, oltre alla fee di consulenza, anche i costi per gli strumenti sottostanti, o dei modelli a opzione. «Banca Generali permette di scegliere tra la fee on top e una fee only (su una forchetta in media intorno allo 0,5% degli asset sotto consulenza) sulla pu-

ra consulenza, che può essere fatta sull'intero portafoglio, anche quello depositato presso banche terze e sulla totalità degli asset (compresi quelli immobiliari e d'impresa) - dichiara il vicedirettore generale Marco Bernardi -. La consulenza evoluta, lanciata 12 mesi fa, conta 1,7 miliardi di asset, con l'obiettivo di arrivare a 2,5 miliardi a fine 2018 e a 5 miliardi nel 2020».

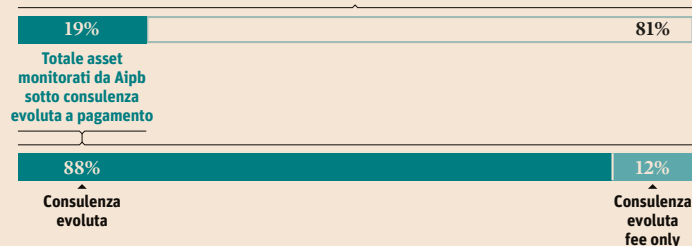
Quanto a Banca Finnat, «non ha mai applicato la doppia commissione: a seconda del tipo di operazione e di prodotto si applica la fee per la consulenza (50 centesimi per prodotto, 35 sopra i due milioni) oppure si ricava l'inducement», spiega il direttore commerciale Carlo Pittatore. Finnat è partita con la consulenza evoluta già da alcuni anni, «oggi vi aderisce oltre il 90% dei clienti, con un peso del 10% sui ricavi da raccolta del private banking», aggiunge Pittatore, che in virtù di questo tempismo non riscontra difficoltà per l'aderenza a Mifid2. Deutsche Bank ha lanciato la consulenza evoluta a pagamento nel 2017 (oggi pesa per il 10% del giro d'affari), con una fee intorno allo 0,5/1% del patrimonio e possibilità di valorizzare le retrocessioni su fondi e Sicav che le prevedono. Ma considera la consulenza in un'ottica complessiva che include anche «quella erogata al cliente attraverso le gestioni patrimoniali, che non ha altri costi se non la commissione di gestione, e quella abbinata al mondo assicurativo», spiega Eugenio Periti, responsabile private banking di Deutsche Bank. Se sotto la spinta di Mifid2 il servizio crescerà in qualità e volumi, resta il costo legato allo sforzo di compliance, che secondo Claudio Bocci di Prometeia produrrà una compressione dei margini, «più elevato per le reti di consulenti finanziari rispetto al canale bancario».

Ma questo sforzo non è fine a se stesso.

## Solo il 19% delle masse è sotto consulenza evoluta a pagamento

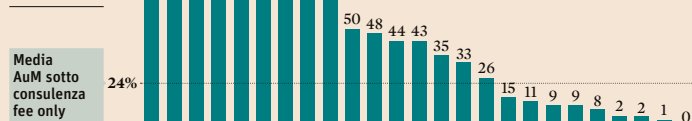
DISTRIBUZIONE AUM

TOTALE DEGLI ASSET  
800 mld



CONSULENZA EVOLUTA

Numero operatori 25

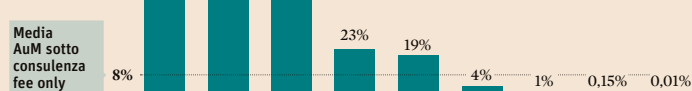


Media AUM sotto consulenza fee only

24%

CONSULENZA EVOLUTA FEE ONLY

Numero operatori 9



Media AUM sotto consulenza fee only

8%

Fonte: Associazione Italiana Private Banking

«Mifid2 aumenta molto i presidi di investor protection», sottolinea Anna Di Michele, responsabile prodotti e servizi di Ubs W.M. Italia, che per i clienti che optano per un modello consulenziale (pesa per il 22% sul totale ricavi) offre tre livelli di servizio differenziati per il monitoraggio del portafoglio (di tipo reattivo o proattivo) e per la frequenza di contatto. Tra i presidi di tutela dell'investitore, Di Michele cita «una chiara product governance con l'identificazione ex ante del target di clienti cui i prodotti sono rivolti», nonché la necessità «che l'intermediario che presta consulenza dimostrino solo che la stessa è adeguata rispetto agli obiettivi di in-

vestimento, la propensione al rischio e la capacità di sostenere perdite del cliente, ma che si sostanzino in un beneficio superiore ai costi».

Questo produrrà un legame stretto tra produttore e distributore e imporrà all'intermediario un'approfondita conoscenza degli strumenti e dunque «non sarà così facile avere cataloghi molto aperti e frammentati: uno degli effetti sarà di concentrare l'offerta degli intermediari su prodotti ad alta qualità», interviene Bocci, che tuttavia ritiene che «sul private banking e sui servizi alla clientela più sofisticata l'architettura aperta resterà un must».

© RIPRODUZIONE RISERVATA