

## Valutare le capacità non (solo) i costi

di **Christian Martino**

**A**rrivano i consulenti indipendenti. Con un ritardo di 10 anni rispetto alla prima Mifid è stato istituito in questi giorni anche in Italia il loro Albo. Una nuova categoria di operatori del settore del risparmio che si vanta di poter alzare la bandiera dell'assenza dei conflitti di interesse, cioè di non essere "costretti" a vendere i prodotti della casa per cui lavorano. Nuovi professionisti che dovranno soprattutto essere capaci di stare sul mercato, offrendo consulenza di qualità, per patrimoni importanti a costi sempre più competitivi.

Plus24 dedica la sua copertina a questi nuovi soggetti. Cosa offre oggi la consulenza indipendente e a quale prezzo? C'è vera "indipendenza"? Dove sono i confini e qual è il suo valore?

Fino allo scorso anno il 90% della ricchezza delle famiglie abbienti italiane con portafogli superiori ai 10 milioni di euro, era gestito dal Private Banking secondo i dati Aipb, l'associazione italiana di categoria. Una ricchezza che superagli 800 miliardi di euro. I consulenti indipendenti punteranno in primis ad aggredire l'offerta private. Ma per tutti la sfida non si fermerà solo ai "paperoni" d'Italia, ma si estenderà progressivamente anche a clientela con patrimoni via via meno importanti.

Nel nostro Paese il 45% della clientela del private banking ha un patrimonio amministrato compreso tra 1 e 5 milioni, il 23% oltre ai 10 milioni e il 32% sotto il milione. Ma queste percentuali potrebbero rapidamente cambiare: si è infatti aperta la caccia a gestire anche i patrimoni di ammontare inferiore con stili di gestione da alta boutique finanziaria.

» pag 3

**DALLA PRIMA**

## Le capacità e i costi

■ Come ricorda Luca Mainò, membro del consiglio direttivo Nafop (associazione di consulenti indipendenti), un segnale significativo arriva dalla crescente domanda di molti di quei servizi riservati fino a ieri a una ristretta cerchia di "paperoni", da parte di chi "paperone" non è. Stanno nascendo anche nuovi family office, studi professionali, nuove società di consulenza pronti ad accogliere queste nuove esigenze dei risparmiatori meno benestanti. All'interno di queste realtà convivono e collaborano i consulenti indipendenti. Il patrimonio gestito per singolo cliente se prima, per giustificare i costi di struttura, doveva superare 1,5-2 milioni di euro oggi può essere molto più basso. Ci sono family office, sottolinea Mainò, in grado di operare anche sotto i 500 mila euro, in piena concorrenza al private banking. In realtà, secondo quanto aggiunge Antonella Massari, segretario generale di Aipb, stiamo assistendo ad un'interessante evoluzione del mercato di fascia alta. Poiché alcuni di questi clienti suddividono il patrimonio presso più operatori private e delegano ad un family office gli incontri con il private banker per l'aggiornamento delle scelte di investimento, sempre più operatori Private stanno sviluppando modelli di servizio ad hoc per gestire le necessità di tutti i soggetti coinvolti nella gestione della ricchezza del risparmiatore.

Secondo i calcoli di Aipb Prometeia dal 2010 i clienti private hanno ottenuto performance medie annue pari all'1,9% contro l'1% delle famiglie servite dal sistema bancario nel suo insieme. Sul fronte dei costi ci si attende che la maggior concorrenza e trasparenza innescata da Mifid2 dia presto i suoi frutti. Intanto è in atto il fenomeno del "Fly to convenience" che comporta l'uscita di masse da determinati comparti o prodotti per approdare a soluzioni meno costose.

Ma la cosa più importante a cui guardare, ancor prima di costi e performance, è la capacità del consulente (private, dipendente o indipendente) di realizzare la giusta asset allocation per il risparmiatore. Un errore di valutazione su questo punto sarebbe ancor più gravoso di un costo di gestione elevato. È la bravura del professionista a fare la differenza. E i fuoriclasse hanno un prezzo. Ma pagare per fuoriclasse chi non lo è sarebbe un errore. Anche se veste la maglia dell'indipendenza. — **Ch.Ma.**