

Argomento: AIPB: Si parla di Noi

Più dura la competizione sui ricavi tra le reti quotate

Per Mediobanca nel 2019 flussi e margini in calo mentre salgono i costi

Lucilla Incorvati

■ Per le reti di consulenti finanziari, in particolare quelle che sono quotate in Borsa (Mediolanum, Banca Generali, Fineco e Azimut) è arrivato il momento di una pausa di riflessione.

I dati a dicembre di Assoreti segnano una contrazione delle masse, in particolare per quanto riguarda il peso del risparmio gestito che da una quota del 73,4% del dicembre 2017 scende al 71,9% del dicembre 2019.

Anche i dati di Aipb vanno nella stessa direzione: che sia l'effetto mercato sulle masse la principale causa della contrazione delle masse, oppure una minor capacità attrattiva delle rete e delle private bank, l'effetto c'è e si vedrà molto probabilmente di più proprio sulle società quotate.

«Se gli asset gathered sono senz'altro più efficaci delle banche nell'attrarre nuovi flussi - sottolinea anche un recente studio di Mediobanca Securities - riteniamo che anche gli asset gathered non siano immuni dall'attuale pressione flussi».

Lo studio è un aggiornamento di un lavoro iniziato nel 2016. Già allora si sottolineava la necessità di cambiare rotta e anche qui si pone l'accento sulla necessità di modificare l'approccio alla clientela. La

contrazione dei margini è iniziata da tempo ma l'impatto di Mifid2, se non ben gestito, rischia di avere effetti maggiori.

Come è noto, si va verso la totale trasparenza sui costi cosicché quanto questi non sono giustificati non hanno ragione di esistere. E invece «gli asset gathered italiani continuano ad addebitare commissioni come percentuale di attività, con una proporzione inversa, correlata alla quantità di masse apportata dai clienti» sottolinea Gian Luca Ferrari di Mediobanca Securities.

«Guardano la media del settore, lo schema tariffario attuale non è efficiente per i clienti, ma è conveniente solo per le aziende - aggiunge Ferrari - anche perché spesso si misura con un servizio standardizzato». Una segmenta-

Il peso del gestito sui ricavi

Italian asset gatherers - AM revenues/total revenues

| | 2018* | 2019* | 2020* |
|-------------|-------|-------|-------|
| AZM | 100% | 100% | 100% |
| BGN | 80% | 82% | 81% |
| BMED | 69% | 71% | 71% |
| FBK | 33% | 35% | 36% |

(*) Stime

Fonte: Mediobanca Securities

zione dei clienti per ricchezza (per esempio mercato di massa, affluente e privato) non è più in linea all'attuale contesto, mentre sa-

rebbe decisamente più congrua una in base alle esigenze dei clienti e alla personalizzazione.

In prospettiva l'analisi individua tre potenziali rischi futuri: afflussi strutturalmente più bassi in prodotti di risparmio gestito; una maggiore pressione sui margini; un costo di finanziamento potenzialmente più elevato per le attività bancarie.

Se si guarda il peso dei ricavi da prodotti di risparmio gestito, al primo posto si posiziona Azimut, al secondo Banca Generali, al terzo Mediolanum e al quarto Fineco. Ovviamente, poi, si deve tener conto delle commissioni effettivamente incamerate.

 @lucillaincorvat
© RIPRODUZIONE RISERVATA

