

[Link alla pagina web](#)

Il lungo cammino dell'advisor: i portafogli raddoppiano

Ecco come si è trasformata in quasi vent'anni la figura del consulente finanziario italiano. Correva il mese di luglio del 2001 e realizzai, con un mio affezionato cliente, il primo monitoraggio sui consulenti finanziari (allora promotori finanziari). Dopo solo due mesi, ci sarebbero stati i più gravi attentati terroristici dell'età contemporanea, era l'11 settembre 2001. Da allora il mondo



non sarebbe stato più lo stesso e i mercati pure. Un dato su tutti: prima dell'attacco alle Torri Gemelle gli italiani che investivano i propri risparmi, foss'anche in titoli di stato, erano uno su due (50%). Oggi, a distanza di 17 anni, sono uno su quattro (25%). E i consulenti finanziari che ruolo hanno avuto in questo nuovo mondo? Un ruolo da paladini del risparmio gestito: mentre altri vendevano titoli tossici o obbligazioni bancarie non quotate, i consulenti finanziari proponevano i fondi comuni d'investimento, la forma più evoluta, democratica e sana per gestire i risparmi. Gli italiani nel 2001 e nel 2007 erano già passati attraverso le malefatte del Banco Ambrosiano di Roberto Calvi connesso con Michele Sindona, della Parmalat di Callisto Tanzi, della Cirio di Sergio Cagnotti, della Popolare di Lodi di Gianpiero Fiorani, solo per citare i casi più eclatanti di casa nostra. Ma il peggio doveva ancora arrivare: il fallimento della Lehman Brothers di Richard Fuld, il salvataggio di Mps, delle banche venete e, da ultimo, di Carige. Ma quanti Zonin e Berneschi sono ancora a piede libero e in giro a fare danni e nessuno lo sa? Consulenti finanziari: salvatori delle banche. Tutti questi episodi, tradendo il risparmio degli italiani che è la prima delle ricchezze del nostro Paese, hanno alimentato quella crisi di fiducia verso le banche i cui effetti sono ancora tutti da scoprire. Come sono riusciti i consulenti finanziari a sopravvivere in questo ambiente? Prima bistrattati, considerati dei piazzisti, stigmatizzati perché guadagnano a provvigione, sono stati poi improvvisamente considerati i salvatori di quegli stessi gruppi bancari che, senza il loro apporto fondamentale, sarebbero implosi. È vero, il consulente finanziario è un imprenditore che non ha uno stipendio fisso e non può contare, se non in minima parte, su garanzie e su diritti lavorativi acquisiti da altre categorie professionali. Ma il tempo, si sa, è galantuomo. E oggi, crollate le rendite di posizione, altre figure professionali hanno dimostrato la loro inefficienza, la loro inutilità e sono spesso considerate esuberanti di un settore che non ha saputo cogliere e cavalcare il cambiamento. Qual è oggi lo stato di salute delle reti e dei consulenti finanziari?

Partiamo dai dati dell'industria del risparmio gestito che, secondo le ultime rilevazioni Assogestioni, deve fare i conti con un crollo della raccolta netta complessiva di oltre il 90% (8,8 miliardi tra gennaio e novembre 2018, contro i 97,4 miliardi del 2017), con una conseguente ricaduta del patrimonio complessivo del settore che registra un secco meno 3% nelle masse, da 2.089 a 2.020 miliardi. A far soffrire il risparmio gestito sono soprattutto le banche tradizionali che scontano la difficoltà o (forse) la minor volontà di offrire consulenza finanziaria ai propri clienti in fasi di mercato avverse e (forse) preferiscono che gli stessi tengano la liquidità sui conti o su altri prodotti. Di contro, spicca il dato positivo di Assoreti: le masse complessive gestite e amministrare dalle reti dei consulenti finanziari sono cresciute quasi del 3% tra dicembre 2017 e gli ultimi mesi del 2018 (con un +1,5% per il risparmio gestito) passando dai complessivi 518,5 miliardi del 2017 agli oltre 532 miliardi del 2018. La tenuta del modello delle reti sul risparmio gestito, la forma più evoluta d'investimento, conferma la netta vittoria del loro modello di business e ha oltretutto radici lontane. Partiamo innanzitutto da un dato: il numero dei clienti gestiti dai consulenti finanziari è cresciuto in un decennio da poco meno di 3 milioni agli attuali 4 milioni e 200mila, con un incremento del 50%. Consulenti finanziari, risparmio gestito: portafogli raddoppiati Analizziamo poi il portafoglio medio dei consulenti finanziari, letteralmente raddoppiato (+100%) negli ultimi cinque anni grazie a due fattori: l'allargamento della loro base clienti e la capacità delle reti di intercettare i segmenti di investitori con maggiori disponibilità. I consulenti finanziari sono infatti partiti sostanzialmente dagli affluent o upper affluent, cioè da clienti con risorse finanziarie ben inferiori ai cinquecentomila euro, per approdare anche ai clienti private e ai clienti classificati come Hnwi, con risorse finanziarie oltre i quattro milioni di euro. Dati alla mano, dei circa 800 miliardi di euro di asset under management riconducibili ai clienti private italiani dichiarati dall'associazione di categoria **Aipb**, oltre 300 miliardi (cioè poco meno del 40%) sono oggi in capo alle reti dei consulenti finanziari (dati Assoreti, n.d.r.). C'è da aspettarsi che questa corsa non sia ancora finita e che si rivolgeranno ai consulenti finanziari nuovi segmenti di clientela come per esempio quegli imprenditori italiani, titolari di piccole e medie imprese che costituiscono oggi oltre l'80% del tessuto economico nazionale. Le piccole e medie imprese italiane rappresentano quasi certamente la tipologia di clientela più complessa, ma anche quella a maggior potenziale inespresso. La maggior parte delle banche tradizionali, ovviamente con le dovute eccezioni, ha sempre puntato prevalentemente sulle grandi aziende o sui grandi gruppi, magari legati ai salotti della finanza nazionale, snobbando le piccole aziende. I risultati di questa strategia sono sotto gli occhi di tutti e sono i miliardi di euro di crediti deteriorati che stanno affossando il sistema bancario italiano, con conseguenze disastrose per le casse dello Stato e per le tasche dei contribuenti. Gestire un imprenditore richiede infatti molto tempo, grande pazienza, doti empatiche e capacità di ascolto, conoscenza del territorio, flessibilità di orari e disponibilità di energie. Consulenti finanziari: conflitti e vicinanza Ma chi meglio del consulente finanziario è in grado di garantire queste doti che sono da sempre i suoi migliori asset? La storia e l'evoluzione del cf va analizzata anche da un altro punto di vista: la sua relazione con la mandante. Questa relazione non rivela infatti soltanto la

genesì del successo della figura del consulente finanziario ma anche un rapporto, a volte conflittuale a volte di forte vicinanza, che caratterizza tipicamente anche i migliori e più duraturi matrimoni. Partiamo analizzando la soddisfazione dei consulenti finanziari verso la propria mandante che, dai livelli appena sufficienti del lontano 2001 quando solo un consulente su quattro si definiva completamente soddisfatto, ha raggiunto il massimo nel 2015, per poi scendere negli ultimi due anni e riprendere quota nel 2018, l'anno sicuramente il più complesso nell'ultimo decennio. La soddisfazione verso la mandante risulta naturalmente correlata all'attenzione e all'impegno della stessa nei confronti dei consulenti finanziari: cosa significa concretamente questa capacità? Significa fare sentire l'advisor al centro del proprio modello di business, investire su di lui per formarlo, dotarlo dei supporti più adeguati a esercitare al meglio la sua professione. Altri elementi fondamentali sono i supporti di comunicazione e marketing cioè l'insieme degli strumenti che la mandante mette a disposizione dei cf per supportarne il lavoro. Questi supporti sono rappresentati per esempio dalle grandi campagne di comunicazione dove, oltre a esaltare gli elementi di unicità del marchio della mandante, è bene sottolineare la centralità del consulente finanziario. La seconda puntata arriva lunedì 25 febbraio...stay tuned!