

Argomento: AIPB: Si parla di Noi

I dati Assoreti parlano di un incremento record della raccolta (oltre 43 miliardi in più rispetto al 2019) proprio nell'anno della pandemia: il peso dell'innovazione tecnologica accanto alla competenza raffinata in mercati sempre più complessi

I buoni consiglieri per un risparmio che investe sicuro

Meno consumi, più risparmi. Ma in questo anno orribile che ci siamo lasciati alle spalle, oltre alla liquidità sui conti correnti, abbiamo visto aumentare in modo significativo anche gli investimenti finanziari. Le reti dei consulenti finanziari abilitati all'offerta fuori sede hanno chiuso il 2020 realizzando volumi record di raccolta netta sia in termini mensili sia sull'intero anno. A fine dicembre i dati rilevati da Assoreti hanno evidenziato una raccolta netta positiva pari a 5,7 miliardi di euro, con una crescita del 37% sull'anno, determinata dagli investimenti netti effettuati sui prodotti del risparmio gestito (5,8 miliardi, +36,9%).

Il bilancio del 2020 è quindi positivo per 43,4 miliardi di euro (+24,1% rispetto al 2019); i volumi di raccolta realizzati su fondi comuni di investimento, gestioni patrimoniali e prodotti assicurativi o previdenziali raggiungono i 24,2 miliardi di euro (+19,4%), l'investimento netto in strumenti finanziari amministrati è quasi quadruplicato con 6,7 miliardi di euro, mentre la liquidità netta (12,4 miliardi) confluita su conti correnti e depositi segna una flessione del 4%. Le reti hanno realizzato il 73,2% della raccolta annuale (31,7 miliardi) nel pieno dell'emergenza sanitaria.

PROSSIMITÀ DIGITALE

Nel mercato segnato dalla pandemia i consulenti finanziari hanno fatto la differenza. Nel

5,7

In miliardi di euro la raccolta netta registrata a dicembre 2020 evidenziata dai dati di Assoreti, con una crescita del 37% sul 2019

24,2

In miliardi di euro la raccolta 2020 finita su fondi comuni, gestioni patrimoniali e prodotti assicurativi/previdenziali

4%

La flessione registrata nell'arco dello scorso anno dalla liquidità netta (12,4 miliardi) confluita su conti correnti e depositi

**FIDUCIA E FEDELTA':
PER UN INVESTITORE
SU DUE IL RAPPORTO
DI CONSULENZA
PROSEGUE DA PIÙ
DI DIECI ANNI**

tempo del distanziamento e della rarefazione dei rapporti interpersonali, la prossimità – quasi sempre digitale, ma non per questo meno qualificata – del consulente finanziario ha costituito un'ancora di stabilità nel mare della volatilità e dell'incertezza.

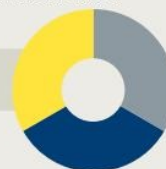
In questi mesi Aipb (l'associazione italiana del private banking) ha svolto una indagine, mirata a verificare proprio l'evoluzione del private banker e della consulenza finanziaria post-pandemia, registrando il punto di vista dei consulenti e delle banche alla luce delle nuove esigenze del "cliente private". Ed è proprio il tema della digitalizzazione uno dei driver dell'evoluzione (positiva) della consulenza finanziaria.

«La situazione vissuta durante l'emergenza sanitaria crea una forte consapevolezza, lato clienti e lato industria, dell'importanza futura dei canali digitali per lo svolgimento dell'attività della consulenza. Questa consapevolezza – sostiene il report di Aipb – non riduce però l'importanza attribuita dal cliente agli aspetti più relazionali del servizio, chiedendo quindi supporti tecnologici che non riducano lo scambio empatico con il banker. Interessante il disallineamento tra clienti e industria sul tema dell'autonomia dalla consulenza. Un cliente su tre si aspetta una generazione futura con minori esigenze di assistenza. L'industria pensa invece che la complessità sarà una costante e quindi il bisogno di consulenti

Come cresce il private banking

I temi su cui sarà necessario concentrarsi nei prossimi mesi per soddisfare al meglio le aspettative degli investitori sono...

Interesse/importanza di approfondire le tematiche per ogni livello di servizio (% Private Banker)



WEALTH MANAGEMENT

Nuove modalità di **collaborazione in team**

85%

Corporate finance

81%

Sviluppare **capacità commerciale**, intercettare esigenze ad ampio spettro e proporre soluzioni coerenti

36%

CONSULENZA DI PORTAFOGLIO

Pianificazione Fiscale

62%

Soluzioni Insurance, polizze ma anche servizi assicurativi innovativi

56%

Value for money prodotti, capacità di trasmettere al cliente le motivazioni di uno switch o della selezione di prodotti in termini di costo/opportunità

32%

PIANIFICAZIONE FINANZIARIA

Asset protection & segregation

77%

Utilizzo **strumenti IT evoluti** di pianificazione finanziaria

48%

Behavioural Coaching, metodologie per supportare il cliente nella definizione e nel raggiungimento degli obiettivi

35%

Fonte: AIPB Associazione Italiana Private Banking, Osservatorio sulla clientela Private in Italia 2020 L'Ego-Hub

za non potrà diminuire».

D'altronde, la favola della digitalizzazione racconta spesso della fine della intermediazione "umana", prefigurando una totale ed esclusiva dipendenza dagli algoritmi. Poi ci si sveglia dal sogno (o dall'incubo) e ci si accorge che la relazione "fisica" (empatica, appunto) ritorna irriducibile.

È più o meno quanto emerge

L'INDAGINE FINANCE EXPLORER: I PROFESSIONISTI DEL SETTORE COME "PIVOT" DELLE FAMIGLIE

da una delle ultime indagini Finer (Finance Explorer) per l'Anasf: «Il ruolo del consulente finanziario è centrale nel supportare il raggiungimento dei bisogni delle famiglie italiane, forte di un legame di fiducia costruito sulla base di una relazione ultradecennale (per un intervistato su due), e di una elevata soddisfazione dei clienti (il 56% si dice soddisfatto del proprio consulente)».

IL RAPPORTO

Secondo l'ultimo rapporto sul mercato del private banking redatto da Magstat alla fine dello scorso anno, sono quasi 18mila i private banker (all'interno dell'universo di oltre 50mila consulenti finanziari, anche se in attività risultano poco più

della metà) che operano nel mercato.

I private banker remunerati esclusivamente a provvigione che lavorano nell'industria italiana del private banking sono in continua ed inesorabile crescita. Il mercato cresce, si fa più complesso, la professione del consulente finanziario – e del private banker – diventa sempre più appetibile: non si tratta più di venditori, né di promotori, ma di consulenti, appunto, ai quali sono richiesti una formazione e un aggiornamento costante, che li rende, secondo l'indagine Finer, un «vero pivot all'interno delle famiglie italiane, quello di un professionista socialmente fondamentale che va valorizzato».

Marco Barbieri

© RIPRODUZIONE RISERVATA

