

## Argomento: AIPB: Si parla di Noi

# Investimenti

## Ecco i costi per i clienti base e per quelli top

Come vengono remunerate le diverse tipologie di consulenza finanziaria

### Lucilla Incorvati

Se i fondi comuni di investimento arretrano nel portafoglio dei risparmiatori italiani, avanza la consulenza evoluta. Sempre però a piccoli passi e con riferimento quasi esclusivo alla clientela "private", ovvero coloro che affidano agli intermediari cospicui patrimoni (soglia non sotto i 500 mila euro), spesso in alternativa ai servizi di gestione patrimoniale.

Stando agli ultimi dati resi noti da Aipb, l'associazione italiana private banking, la consulenza evoluta ha una penetrazione del 17% sulla clientela private. «Alla base del suo sviluppo lento - spiega Mauro Panebianco, partner di PwC e responsabile area private e wealth management - c'è un basso livello di conoscenza del servizio da parte degli investitori e una contrazione degli investimenti nel mercato dei capitali da parte degli stessi che risentono generalmente di un costo che erode in modo importante il ritorno degli investimenti, spesso non ritenuto giustificato».

Secondo Panebianco però, guardando al futuro, sono diversi i fattori a favore della crescita della consulenza evoluta. «Primi fra tutti l'incremento della ricchezza finanziaria delle famiglie italiane e la centralità della customer experience, insieme alla nuova ondata di digitalizzazione - dettaglia Panebianco - e poi la potenziale spinta regolamentare derivante dalla Retail Investment Strategy e dall'Open Finance che garantiranno una maggiore inclusione finanziaria della clientela retail». Nel 2025 dovrebbe arrivare la versione finale del regolamento europeo Fida (Financial Data Access) che prevede l'accesso regolamentato per tutti i servizi finanziari e la visibilità dei dati finanziari del cliente presso altri intermediari. A trainare la consulenza evoluta ci sarà poi l'integrazione di servizi aggiuntivi (consulenza fiscale, successoria, immobiliare, servizi corporate, club deal, consulenza su arte) diventati imprescindibili nella gestione del patrimonio finanziario.

### Costi e modello

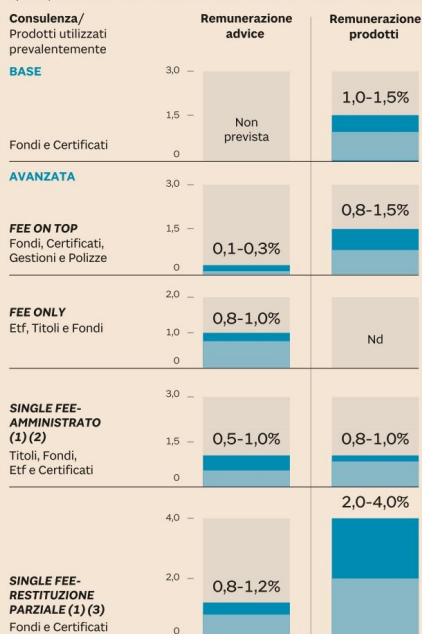
Quanto costa la consulenza evoluta? Dipende dal sistema di pricing adottato. Dalla rilevazione di PwC (si veda la tabella in pagina) sul mercato sono due i modelli prevalenti: la consulenza fee on top e quella fee only. I costi della prima si aggirano tra lo 0,1 e lo 0,3% ai quali si sommano i costi dei prodotti sottostanti (fondi, certificati, gestioni e polizze) tra lo 0,8 e 1,5%; il costo della consulenza fee only è dello 0,8/1% ma i prodotti sottostanti sono gratis. «La consulenza fee on top prevede, a fronte di una base commissionale inferiore sui prodotti sottostanti, una commissione su tutto il portafoglio - spiega Panebianco - tale modello ha anche una

variante in cui al cliente sono restituiti parte dei costi se il prodotto/servizio prestato genera altre commissioni. Nel modello fee only l'intermediario, a fronte di una commissione più elevata, abbate totalmente il costo dei prodotti sottostanti. Infine, c'è una terza via residuale, il sistema single fee - aggiunge Panebianco - in cui il cliente paga la consulenza solo su strumenti che non generano già una remunerazione per la banca; può essere prevista anche solo un fee sul risparmio amministrato». Infine, raccomanda Panebianco perché un modello di consulenza evoluto funzioni nel tempo e trovi il gradimento del cliente si devono definire a monte alcuni elementi chiave: l'approccio, il prezzo proposto, i prodotti/servizi, il monitoraggio, la reportistica, strumenti a supporto del consulente (RoboAdvisor), integrazione dei canali ed eventuali servizi aggiuntivi.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

### SOTTO LALENTE. Costi e modelli sul mercato

I principali modelli di remunerazione della consulenza finanziaria in Italia



(1) il modello Single fee prevede il pagamento della consulenza solo su strumenti che non remunerano già la banca; (2) si paga la consulenza solo su amministrato; (3) il calcolo è su tutto ma l'intermediario restituisce la quota parte che genera altre commissioni. Fonte: PwC