

Argomento: AIPB: Si parla di Noi

Professionisti

Private banking
Dalla consulenza evoluta benefici a banche e clienti

«Il modello fee based crescerà con la cultura finanziaria delle famiglie»

INTERVISTA
Andrea Ragaini
Presidente di Aipb

«D a sempre il contenuto del servizio di consulenza parte dal rapporto fiduciario tra cliente e private banker. Solo dal 2018, però, con Mifid II la consulenza è stata elevata a servizio di investimento e come tale è possibile remunerarlo. Lo spostamento dal modello di consulenza di base a evoluto è quindi relativamente recente». Parte da queste considerazioni, Andrea Ragaini, presidente Aipb, che il prossimo 6 maggio si ricandida alla guida dell'associazione.

In questa fase il rapporto fiduciario viene messo a dura prova dalla volatilità dei mercati?
Un elemento centrale nella consulenza è quello di riuscire a interpretare qual è il rischio effettivo che il cliente è disposto a sopportare senza creare stress emotivo. Il patrimonio deve dare tranquillità e non angoscia. È questo il primo passo per costruire un portafoglio coerente con gli obiettivi di vita e il profilo di rischio del cliente.

In che modo riuscite a farvi remunerare il tempo che dedicate alle 60mila famiglie con almeno 500 mila euro servite in Italia dai private banker?
Al momento la parte predominante è ancora remunerata attraverso le commissioni, una tantum e ricorrenti previste sui prodotti. Una parte minima, destinata a evolvere insieme alla cultura finanziaria dei clienti, è remunerata tramite una fee pagata direttamente dal cliente.

La direzione è tracciata?
Sì, ma non è detto che una soluzione sia destinata a soppiantare le altre. Il cliente compra il servizio di consulenza e, se desidera percepire un minor conflitto di interessi, può decidere di pagarlo direttamente. Questo è il modello fee based, che rende ancora più chiaro e tangibile il valore del servizio che eroghiamo. Ma ci saranno sempre i clienti che preferiranno pagare il servizio solo attraverso le commissioni caricate sui prodotti, tanto poi riceveranno ogni anno il rendiconto costi e oneri in cui viene ben dettagliato quanto paga per il prodotto e quanto per il servizio di consulenza. Il passaggio verso il modello fee based è in atto, ma non credo sarà mai totale. Anche negli Stati Uniti nel 60% dei casi la consulenza viene ancora remunerata con gli Inducements.

Ma le masse sotto consulenza evoluta quanto sono remunerate con il modello fee only e quanto con il modello ibrido fee on top, che prevede una commissione esplicita che si aggiunge ai costi dei prodotti?
Il modello fee only muove ancora ai primi passi, ma è stato avviato da diverse banche e reti. La fee on top è ancora prevalente ed è proprio nel valore aggiunto della consulenza evoluta e nella capacità di farla apprezzare dai clienti che sta il punto di forza di questo servizio. Il fatto che non sia gratuita è la dimostrazione che ha un valore.

Argomento: AIPB: Si parla di Noi

INTERVISTA

Intervista Andrea Ragaini «Il modello fee based crescerà con la cultura finanziaria delle famiglie»

«Da sempre il contenuto del servizio di consulenza parte dal rapporto fiduciario tra cliente e private banker.

Solo dal 2018, però, con Mifid II la consulenza è stata elevata a servizio di investimento e come tale è possibile remunerarlo.

Lo spostamento dal modello di consulenza di base a evoluto è quindi relativamente recente».

Parte da queste considerazioni, Andrea Ragaini, presidente **Aipb**, che il prossimo 6 maggio si ricandida alla guida dell'associazione.

In questa fase il rapporto fiduciario viene messo a dura prova dalla volatilità dei mercati?

Un elemento centrale nella consulenza è quello di riuscire a interpretare qual è il rischio effettivo che il cliente è disposto a sopportare senza creare stress emotivo.

Il patrimonio deve dare tranquillità e non angoscia.

È questo il primo passo per costruire un portafoglio coerente con gli obiettivi di vita e il profilo di rischio del cliente.

In che modo riuscite a farvi remunerare il tempo che dedicate alle 650mila famiglie con almeno 500 mila euro servite in Italia dai private banker?

Al momento la parte predominante è ancora remunerata attraverso le commissioni una tantum e ricorrenti previste sui prodotti.

Una parte minima, destinata a evolvere insieme alla cultura finanziaria dei clienti, è remunerata tramite una fee pagata direttamente dal cliente.

La direzione è tracciata?

Sì, ma non è detto che una soluzione sia destinata a soppiantare le altre.

Il cliente compra il servizio di consulenza e, se desidera percepire un minor conflitto di interessi, può decidere di pagarlo direttamente.

Questo è il modello fee based, che rende ancora più chiaro e tangibile il valore del servizio che erogiamo.

Ma ci saranno sempre i clienti che preferiranno pagare il servizio solo attraverso le commissioni caricate sui prodotti, tanto poi riceveranno ogni anno il rendiconto costi e oneri in cui viene

ben dettagliato quanto paga per il prodotto e quanto per il servizio di consulenza.

Il passaggio verso il modello fee based è in atto, ma non credo sarà mai totale.

Anche negli Stati Uniti nel 60% dei casi la consulenza viene ancora remunerata con gli inducements.

Ma le masse sotto consulenza evoluta quanto sono remunerate con il modello fee only e quanto con il modello ibrido fee on top, che prevede una

commissione esplicita che si aggiunge ai costi dei prodotti?

Il modello fee only muove ancora ai primi passi, ma è stato avviato da diverse banche e reti.

La fee on top è ancora prevalente ed è proprio nel valore aggiunto della consulenza evoluta e nella capacità di farla apprezzare dai clienti che sta il punto di forza di questo servizio.

Il fatto che non sia gratuita è la dimostrazione che ha un valore.

© RIPRODUZIONE RISERVATA.