



## Dinamici per vocazione

Marangi (Banca **Consulia**): "Così vogliamo crescere con la consulenza evoluta"

### di Francesca Vercesi

Il percorso che ha portato alla nascita, il 12 novembre 2015, di Banca **Consulia** comincia da un'esperienza di oltre 30 anni da parte di **Antonio Marangi** (nella foto). Oggi il gruppo, controllato per l'84,57% da **Capital Shuttle**, è una banca indipendente di consulenza con

un forte orientamento all'advisory evoluta. Nell'azionariato della banca ci sono il fondo Magnetar (che gestisce 12,4 miliardi \$ all'01/01/2020), Eurovita, Banca Ifigest, Unione Fiduciaria e altri. Oggi la banca ha in mente nuovi traguardi. Ne parla l'amministratore delegato Marangi, azionista con una quota del 9,6% di Capital Shuttle.

Nella contingenza che stiamo vivendo, qual è il messaggio che Banca **Consulia** si sente di trasferire all'esterno, alla rete dei suoi consulenti, ai clienti e ai suoi interlocutori?

In un momento tanto difficile, per non farsi prendere troppo dalle emozioni, serve una guida, un consulente esperto

e di fiducia che gestisca in maniera efficiente il patrimonio. Per questo sto cercando di trasferire un pò di fiducia a clienti e colleghi con cui mi sento giornalmente. È sicuramente una fase di cambiamento ma sono convinto che arriverà una fase di prosperità nuova. Per quanto riguarda Banca **Consulita** siamo operativi e dal 23 febbraio, abbiamo attivato tutte le misure necessarie prudenziali e promosso il telelavoro. La rete commerciale assiste i clienti con mezzi interattivi, con il telefono, la firma elettronica. L'attività funziona e contraccolpi importanti non ne sentiamo. Di certo fare nuovo business adesso è difficile.

#### **Il ruolo del cf è sempre più rilevante...**

Esattamente. Mai come oggi il lavoro del consulente è utile. Del resto, il modello della nostra banca è costruito sulla consulenza evoluta e l'impatto sul portafoglio della clientela registra molta differenza positiva rispetto al mercato, grazie alla ampia diversificazione. C'è la tendenza a ragionare sulla programmazione finanziaria più che sulla ricerca della performance. In atto c'è un ribilanciamento dei portafogli.

#### **Per esempio?**

Chi era sottoesposto ai propri profili di rischio sta iniziando a entrare gradualmente nel mercato azionario, chi era esposto per esempio su idee tematiche sta procedendo a diversificare.

#### **Quanti siete e a quanto ammontano le vostre masse?**

La rete commerciale è fatta da 165 persone, la raccolta complessiva è pari a 2,8 miliardi di euro. Il Cet 1 è al 22,07% e il Tcr al 27,95%. Quindi siamo solidi.

#### **Qual è il vostro modello di business?**

La banca offre tutti i servizi tipici del private banking: consulenza finanziaria evoluta, gestioni patrimoniali, wealth management, prodotti assicurativi, Oicr in logica di piattaforma guidata, servizi di negoziazione, crediti Lombard, oltre a tutti i tradizionali servizi bancari, anche online. I rapporti di consulenza evoluta, che rappresentano oltre il 39,6% delle masse in gestione sono progettati in base alle caratteristiche del cliente e consentono di ridurre i conflitti di interesse. Inoltre, offriamo una gamma di gestioni patrimoniali e servizi assicurativi.

#### **Avete appena lanciato una nuova gestione patrimoniale. Ce la descrive?**

Si chiama Dynamic Alternative, in collaborazione con Mdotm, Fintech specializzata nello sviluppo di strategie d'investimento che usano l'intelligenza artificiale. La nuova linea studia le performance di un vasto panel di hedge fund e sfrutta una metodologia proprietaria per replicarle attraverso l'utilizzo di strumenti liquidi.

#### **Avete iniziative in corso e progetti in fase di sviluppo?**

Sì, siamo orientati alla crescita ma è prematuro ogni ragionamento su cose non finalizzate. Stiamo valutando le opportunità che offre il mercato ma teniamo a mantenere il forte spirito indipendente della banca. Ogni nuova opzione, quindi, deve garantire lo svolgimento dell'attività che è stato fatto finora. Una cosa posso dire: non siamo in vendita. Se qualcuno vuole fare partnership con noi lo deve fare con la logica del valore aggiunto. Oggi siamo una bella realtà che ha superato tutte le sue fasi critiche e viaggia bene.

#### **Obiettivi di medio lungo termine?**

Continueremo ad allargare il servizio di consulenza evoluta estendendolo anche al patrimonio immobiliare e artistico, in tal senso è in via di perfezionamento un accordo con la società Opencare. Amplieremo la gamma delle gestioni patrimoniali con prodotti innovativi e strumenti liquidi, partiremo con l'offerta di un Eltif e incrementeremo l'assistenza agli imprenditori anche attraverso finanziamenti alternativi e ricerca di partnership. Vogliamo che la rete cresca con figure professionali che sanno apprezzare quello che siamo noi (8-10 persone l'anno) e per questo insistiamo nella formazione che, anche in questo momento stiamo facendo a distanza.

## **Recentemente è stata lanciata una gestione patrimoniale alternativa**