

# BANCA CONSULIA



L'AMMINISTRATORE DELEGATO

**ANTONIO MARANGI**



IL DIRETTORE COMMERCIALE  
**CLAUDIO RIVA**



## QUALI NOVITÀ ORA CHE IL LOCKDOWN È CONCLUSO?

In Banca Consulia ci stiamo muovendo sempre più verso l'adozione di modelli olistici di wealth management per una pianificazione che comprenda davvero l'intero patrimonio. In linea con questa crescita, il modello di consulenza di BC si è evoluto ulteriormente, estendendosi da consulenza finanziaria a consulenza patrimoniale. I contesti interessati sono molteplici e specifici: comprendono ambiti inerenti tematiche fiscali, giuridiche, di passaggio generazionale, di real-estate, di art advisory. Per rispondere a tutte le esigenze complesse di un patrimonio familiare, abbiamo strutturato un servizio articolato che si avvale della collaborazione di esperti e di professionalità specializzate diverse - partner di BC - a cui il consulente ricorre in base alle necessità. Un modello libero e trasparente, focalizzato sulle esigenze del cliente, senza imposizioni commerciali e con l'ausilio di team di specialisti per i diversi ambiti consulenziali. Durante il lockdown, abbiamo introdotto una nuova piattaforma per operare con un sistema ancora più semplice, intuitivo e tecnologicamente avanzato. Una novità propria

di settembre è poi il collocamento di strumenti alternativi come gli Eltif. Inoltre non rinunceremo alla Convention e stiamo organizzando un grande evento reale in un ambiente digitale.

## COME VI STATE MUOVENDO PER RECLUTARE?

Lavoriamo all'ampliamento della nostra rete selezionando figure professionali, provenienti dal mondo bancario o da altre reti, decise a lavorare seriamente con la consulenza patrimoniale: in Banca Consulia i rapporti di consulenza evoluta rappresentano circa il 40% delle masse in gestione. Scegliamo professionisti di solida esperienza che sappiano apprezzare il nostro modello innovativo, la nostra filosofia e i nostri valori, senza condizionamenti di budget di prodotto e case di gestione interne alla banca. L'inserimento prevede un contratto da libero professionista o da dipendente.

## CHE ATTESE DI RACCOLTA AVETE PER LA FINE DELL'ANNO?

Qualità e dati della raccolta sono molto positivi e negli ultimi mesi dell'anno cresceranno ulteriormente grazie alla rete in essere e ai nuovi ingressi.

## IL CF UNDER 40

GIANLUCA  
BECCARIA

## LA STORIA

Banca Consulia è specializzata nella consulenza patrimoniale. Occupa un quadrante strategico singolare tra il mondo private e quello delle reti di consulenti, grazie al suo modello di servizio. È nata nel 2015, dall'esperienza di oltre 20 anni di Intra Private Bank e Banca IpiBi, con l'obiettivo di lavorare liberi da ogni tipo di condizionamento di prodotto. Basa la sua offerta sui servizi di consulenza patrimoniale che si distinguono per personalizzazione e innovazione. I suoi consulenti sono liberi di adottare il modello di servizio più coerente con i bisogni della clientela e con le loro attitudini personali e di scegliere di essere private banker dipendenti o liberi professionisti. La value proposition è indirizzata a target di clienti con esigenze complesse di gestione e tutela del patrimonio e di analisi e consulenza nelle operazioni di corporate finance.

PERCHÉ HAI SCELTO QUESTA  
PROFESSIONE?

Ai ruoli altisonanti dei biglietti da visita non sempre corrisponde una libertà operativa che esprima le competenze e i valori del professionista. Sono stato responsabile di filiale, responsabile finanziario e gestore del portafoglio di proprietà, in banche diverse. In organizzazioni sempre più complesse e con policy vincolanti, anche ricoprendo ruoli apparentemente con libertà decisionale mi sentivo solo un ingranaggio in un meccanismo enorme, dove viene richiesto di eseguire senza "metterci del proprio". Quindi ho scelto consapevolmente, dopo l'esperienza.

## DOVE TI VEDI TRA 10 ANNI?

È sempre più difficile distinguersi in termini di offerta in un mondo così "affollato" dove la gestione degli asset è possibile con quasi tutti gli operatori. Mi vedo sempre meno private banker, sempre più consulente patrimoniale.

COME IMMAGINI LA  
CONSULENZA NEL 2030 E COSA  
AVRÀ DI DIVERSO DA OGGI?

Pochissimi operatori hanno un modello in cui il cliente non paga attraverso i prodotti ma decide di pagare una consulenza che gli garantisca di essere consigliato, senza conflitti di interesse, anche relativamente a tematiche fiscali, di passaggio generazionale, di real-estate, di art advisory. Mi aspetto che il modello di Banca Consulia passi dall'ottimo 40% degli Aum alla totalità dei clienti.

I CF SONO  
CONCENTRATI  
PRINCIPALMENTE  
AL NORD

I CF PER  
REGIONE

TOTALE  
COMPLESSIVO

165

Dati al 31 luglio 2020