

Modelli di investimento

# Italiani a caccia di idee: la consulenza cresce del 30%

di **Gabriele Petrucciani**

**T**assi a zero, erosione del peso dell'Europa a vantaggio della Cina e una crescente rilevanza degli investimenti Esg e di quelli tematici. Il panorama in cui gli investitori, qualificati e non, devono operare è cambiato, probabilmente per sempre. E i risparmiatori ne stanno prendendo consapevolezza. «Si tratta di un processo lento ma inarrestabile», commenta Paolo D'Alfonso, co-head direzione wealth management di Banca **Consulia**, effetto diretto della crisi da coronavirus, che ha colpito ogni angolo del globo e che sta modificando anche il rapporto tra cliente e consulente finanziario.

«La parte difficile del nostro lavoro è aiutare i clienti a separare il flusso di notizie quotidiane, spesso catastrofistiche, da un processo di allocazione del capitale basato su logiche di lungo termine e, talvolta, controintuitive — argomenta D'Alfonso —. La preferenza per la liquidità, purtroppo, è una caratteristica dell'investitore italiano, che trova origine nell'illusione dei tassi alti del passato. Va riconosciuto, però, che una grande parte dei nostri clienti è risultata molto matura e non solo non ha proceduto a vendite d'impulso, ma si è mostrata aperta ad esplorare soluzioni

orientate sia al futuro sia alla protezione. Per fare un esempio, abbiamo riscontrato un grande interesse per le soluzioni assicurative multiramo».

Insomma, anche per effetto della pandemia, il ruolo dei consulenti finanziari sta diventando sempre più importante: i dati di settore evidenziano una crescita continua della quota di mercato di questo modello di servizio. Basti pensare che solo nel primo semestre 2020, Assoreti ha rilevato un incremento del 30,4 per cento.

«Una parte di questo trend è spiegabile anche alla luce della continua ristrutturazione del settore bancario tradizionale, che sta progressivamente perdendo il suo ruolo fiduciario, avendo favorito logiche di vendita di prodotto rispetto a un più articolato e complesso ruolo di consulente patrimoniale, specializzato nella visione dell'intero patrimonio — puntualizza D'Alfonso —. La consulenza è centrale per noi, poiché Banca **Consulia** come progetto imprenditoriale nasce e si sviluppa proprio su questo. La trasparenza introdotta dalla Mifid di secondo livello ha rappresentato un momento di grande discontinuità per il sistema bancario e ha evidenziato i limiti di molti operatori tradizionali. Il tema della consulenza indipendente in senso stretto è però sovrastimato. La no-

stra esperienza ci dice anche che, per il cliente, è molto più rilevante il giusto mix di professionalità, trasparenza e qualità del servizio rispetto a un concetto un po' astratto di indipendenza. Comunque, in un mercato in crescita, il confronto tra modelli di servizio e pricing differenti stimola una sana competizione».

Inoltre, come in molti altri settori, la pandemia ha anche fatto fare un salto quantico nell'approccio, sia per quanto riguarda il tema dei sistemi di autenticazione a distanza sia per quello della pura comunicazione.

«Uno dei vantaggi derivanti da una rete di consulenti finanziari di esperienza e con rapporti consolidati è proprio quello di riuscire a far fronte alle richieste della clientela attraverso una vicinanza anche virtuale, senza particolari difficoltà — fa notare D'Alfonso —. I nostri consulenti sfruttano i vantaggi di un sistema dipartimentale consultabile con sicurezza via web e organizzano incontri in piattaforma con i clienti, condividendo idee e materiale informativo. Sono rimasto sorpreso dalla velocità di adattamento delle abitudini e di apprendimento delle skill necessarie, segno che si tratta di un cambiamento strutturale», conclude.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



**Banca Consulia**  
Paolo D'Alfonso, co-head direzione wealth management della società

