

Banca Consulia, investire ai tempi del morbo «Fare consulenza è il nostro unico mestiere»

Il fondatore e ad Antonio Marangi: no alla paura

«Siamo una realtà solida e oggi proponiamo un'ampia gamma di prodotti e servizi che vengono solitamente offerti nel settore del private banking»



di **Andrea Telara**
 MILANO

«Fare consulenza è il nostro unico mestiere». Parola di **Antonio Marangi**, fondatore e amministratore delegato di Banca Consulia, che nelle scorse settimane ha usato questa espressione in una lettera inviata ai clienti, nel pieno dell'emergenza del Coronavirus.

Marangi ha voluto spedire un messaggio chiaro agli investitori, ribadendo quanto sia importante non soccombere alla paura e ricordando le convinzioni e l'esperienza attorno alle quali è nata la realtà da lui fondata. Banca Consulia è infatti un gruppo indipendente specializzato nella consulenza finanziaria, nato nel 2015 al culmine di un percorso professionale, quello di **Marangi**, iniziato ben trent'anni prima. La quota di maggioranza della banca (84,57%) è in mano alla holding Capital Shuttle, in cui lo stesso **Marangi** ha una quota del 9,6%.

Nell'azionariato, però, ci sono anche molti altri nomi noti del settore finanziario e assicurativo come il fondo internazionale Magnetar (che gestisce un patrimonio di oltre 12 miliardi di dollari in diversi paesi del mondo), Eurovita, Banca Ifigest o Unione Fiduciaria. «Abbiamo raccolto complessivamente oltre 2,8 miliardi di euro e abbiamo una rete commerciale di 165 persone», dice **Marangi**, che sottolinea la forza patrimoniale della sua banca, testimoniata dai due indicatori solitamente utilizzati dagli addetti ai lavori per misurare la «robustezza» degli istituti finanziari. Si tratta dell'indi-

ce Cet 1, che per Banca Consulia è pari al 22,07%, e del Tcr (total capital ratio) che per l'istituto fondato da **Marangi** arriva al 27,95%, ben sopra la media nazionale. «Siamo una realtà solida - aggiunge **Marangi** - e oggi proponiamo un'ampia gamma di prodotti e servizi che vengono solitamente offerti nel settore del private banking: le gestioni patrimoniali, le soluzioni assicurative, i prodotti del risparmio gestito, i crediti Lombard e la negoziazione di titoli, oltre naturalmente ai tradizionali servizi bancari, anche attraverso la nostra piattaforma online».

Senza dimenticare, naturalmente, quella che è da tempo la nuova frontiera del gruppo. Stiamo parlando della consulenza finanziaria evoluta, che viene prestata ormai a un numero elevato di clienti, detentori del 39,6% del patrimonio gestito complessivamente dalla banca. Si tratta nello specifico di una tipologia di consulenza basata su prodotti e servizi progettati in base alle specifiche caratteristiche del cliente e che «consente», sottolinea ancora l'amministratore delegato di Banca Consulia, «di ridurre al massimo i conflitti d'interesse, anche tramite la retrocessione delle commissioni continuative da noi percepite». I compensi che la banca incassa stabilmente dalle società di gestione (sgr) per la distribuzione dei prodotti vengono cioè retrocessi alla clientela, proprio allo scopo di ridurre al massimo quei conflitti d'interesse che a volte possono spingere un consulente a consigliare un prodotto finanziario piuttosto che un altro, a seconda delle convenienze. Negli ultimi mesi, la gamma di offerta

FINTECH

L'istituto ha lanciato una nuova gestione patrimoniale che sfrutta l'intelligenza artificiale. Si chiama Dynamics Alternative



di Banca Consulia si è ampliata con il lancio di una nuova gestione patrimoniale che si chiama Dynamic Alternative. È stata realizzata in collaborazione con Mdotm, una società che fa parte del variegato mondo del Fintech, cioè il settore che raggruppa tutte quelle attività in cui l'innovazione tecnologica viene applicata al mondo finanziario e ai servizi bancari e d'investimento.

La gestione Dynamic Alternative consente di costruire portafogli per i clienti studiando le performance di una molteplicità di hedge fund, cioè di fondi con strategie alternative che puntano ad avere rendimenti positivi anche nelle fasi negative dei mercati. Attraverso una metodologia basata sull'intelligenza artificiale, Dynamic Alternative punta in particolare a replicare i risultati

Nel fondo a sinistra **Antonio Marangi**, fondatore e ad di Banca Consulia

degli hedge fund attraverso l'utilizzo di strumenti liquidi, cioè con prodotti che consentono al cliente di disinvestire il capitale in tempi brevi.

Nel medio e lungo periodo, Banca Consulia ha l'obiettivo di allargare il servizio di consulenza evoluta estendendolo anche al patrimonio immobiliare e artistico e di ampliare la gam-

PROSPETTIVE

Nel medio e lungo periodo la società ha l'obiettivo di allargare i servizi anche al patrimonio immobiliare

ma delle gestioni patrimoniali con nuovi prodotti, partendo dall'offerta di Eltif (European long-term investment fund). Si tratta di una categoria di fondi istituiti negli ultimi anni in Europa per sostenere l'economia reale e che investono nelle piccole e medie imprese del Vecchio Continente.

Sempre nell'ottica di sostenere l'economia reale, la banca guidata da **Marangi** si propone di dare soluzioni al mondo imprenditoriale con finanziamenti alternativi al credito tradizionale e tramite l'instaurazione di partnership. «È molto importante che imprenditori e clienti in generale abbiano come interlocutori delle figure fortemente professionali», aggiunge ancora l'amministratore delegato di Banca Consulia, «cioè persone preparate e motivate da grande passione».

© RIPRODUZIONE RISERVATA