

WSI Advisory



CONSULTINVEST

GIOCARE D'ANTICIPO PER PREPARARSI AL DOMANI

Le reti di consulenti si stanno specializzando sempre di più. Per capire come sarà il settore tra qualche anno ne abbiamo parlato con Maurizio Vitolo di Consultinvest



CONSULTINVEST

GIOCARE D'ANTICIPO PER PREPARARSI AL DOMANI

Le reti di consulenti si stanno specializzando sempre di più in relazione alle loro dimensioni. Per capire come sarà il settore tra qualche anno ne abbiamo parlato con Maurizio Vitolo, fondatore di Consultinvest

DI MASSIMILIANO VOLPE

Dott. Vitolo, come vede la consulenza finanziaria nei prossimi anni? Sono in atto aggregazioni sia sul fronte delle sgr che delle reti. Che ruolo intendete giocare in questo scenario?

“La consulenza finanziaria nei prossimi anni in Italia si svilupperà e si diversificherà in molteplici settori e svariati segmenti portandosi al livello di diffusione dei Paesi occidentali.

Così come nei Paesi europei si svilupperà il modello delle reti di tied agent, modello che è stato

istituzionalizzato, in maniera originale, dall'Italia e ripreso dalle direttive Ue. A parte la consulenza finanziaria autonoma le cui prospettive di sviluppo attualmente sono ancora nebulose, certamente le società di consulenza finanziaria avranno buone prospettive di crescita man mano che i risparmiatori si adatteranno all'idea di dover pagare per la consulenza. In questo saranno aiutate dalle norme sulla trasparenza imposte da Mifid 2.

Le reti si specializzeranno, le big six che rappresentano l'80% degli asset hanno già iniziato a ridurre

il numero dei consulenti finanziari e per mantenere i livelli dovranno sviluppare nuova clientela private. Le banche avranno tempi lunghi per formare il personale alle nuove regole della Mifid, nel frattempo continueranno a cedere clientela private alle reti, che oggi gestiscono circa il 13% della ricchezza finanziaria del Paese. Le altre reti, se costituite da buoni professionisti, avranno a disposizione un mercato sin troppo vasto, perché l'esigenza di disporre di un professionista per i propri risparmi si diffonde sempre più, e le difficoltà di allocazione richiedono grandi competenze.

In merito alle aggregazioni, certamente per le sgr sarà necessario fare una scelta tra specializzazione e generalizzazione, di sicuro le boutique di alto standing non avranno difficoltà a vivere ancora meglio. I migliori risultati nelle gestioni si ottengono più facilmente con fondi ad asset ridotti che si muovono agevolmente sul mercato, rispetto a pachidermi che, quando sono obbligati a muoversi, creano volatilità e danneggiano il mercato.

Tra le piccole reti sopravvivranno quelle costituite da veri professionisti con portafogli più compatti ma non per questo meno remunerativi. Potranno esserci aggregazioni anche in forma di consorzi per ottimizzare i costi. Consultinvest prevede di mantenere lo stesso posizionamento, la più importante delle piccole reti specializzate, incrementando sia il segmento private che il retail”.

Tutte le reti stanno prendendo le misure per capire benefici/svantaggi della nuova direttiva. Voi che aspettative avete?

“Direi ottime perché lavoriamo già da anni in quest’ottica”.

Nei prossimi anni la consulenza finanziaria in Italia si svilupperà e si diversificherà in molteplici settori e svariati segmenti portandosi al livello di diffusione dei Paesi occidentali

Insieme con Vittoria nelle polizze vita

Consultinvest sulla strada della Vittoria. Intitolava così una notizia di stampa del 13 aprile scorso. In effetti, la strada che la Sim sta percorrendo è quella dello sviluppo, reso opportuno alla luce delle novità sul mercato, attraverso accordi di lunga durata con primari operatori in settori affini. **Potenziamento nei servizi innovativi, da offrire tramite i consulenti finanziari ai propri clienti, e nel rafforzamento dei capitali sociali, proprio per programmare la crescita con tutta serenità. L’importantissimo accordo con Vittoria Assicurazioni rientra in quest’ampio piano di sviluppo. Il prestigio di Vittoria è la dimostrazione della fiducia che importanti stakeholder nutrono nei confronti delle potenzialità di Consultinvest. Poter essere interlocutori reciprocamente privilegiati è certamente una leva di sviluppo del business per entrambi in un settore, la previdenza, che ha le più ampie prospettive di crescita non disgiunte dal corretto valore aggiunto che rende più stabili le imprese.**

13%

LA RICCHEZZA
DEGLI ITALIANI
GESTITA
DALLE RETI DI
CONSULENTI
FINANZIARI

Ci può anticipare come avete chiuso il 2017 e quali sono gli obiettivi di medio termine della rete di Consultinvest?

“I bilanci non sono ancora approvati ma i risultati sono sensibilmente migliori del 2016. Per il 2018 prevediamo un interessante incremento”.

Siete sia produttori che distributori. La Mifid 2 vi avvantaggia in tema di product governance?

“Certamente sì perché continueremo a operare come sempre: selezione e segmentazione dei prodotti in funzione delle esigenze dei clienti e successiva costante verifica”.

Vi spaventa il tema della trasparenza sui costi dei servizi/prodotti?

“Non proprio, qualunque bene o servizio ha una serie di costi sempre condensati nel prezzo finale, questo settore è il primo a spaccettarli, pensiamo che si rivelerà una chance”.

Avete una rete di circa 400 professionisti: adesso sul fronte del reclutamento che tipo di profili cercate? Puntate anche su figure junior?

“Puntiamo a offrire un modello non omologato a cf e piccoli gruppi, in una rete che considera i cf persone e non numeri e rispetta le loro esigenze. Alle figure junior ci dedicheremo in seguito”.