

I cambiamenti in arrivo penalizzeranno i gestori passivi e chi finora ha collocato i fondi senza offrire un vero valore aggiunto

di Salvatore Gaziano*

Una tempesta perfetta si sta abbattendo sulla consulenza finanziaria tradizionale e sul lavoro di molti promotori finanziari e reti di gestione old style? È un dubbio palpabile che serpeggiava al Salone del Risparmio a Milano tra molti addetti ai lavori che affollavano le conferenze dedicate alla rivoluzione digitale in atto e ai potenziali effetti della Mifid 2. Che il web, i tablet e i social network stessero cambiando il mondo in molti l'avevano capito, ma per quanto riguarda la gestione del risparmio e le scelte d'investimento l'atteggiamento prevalente fino a qualche anno fa in Italia era di liquidare la cosa con sufficienza, sostenendo che l'Italia era «differente». Qualcosa però è cambiato. Un dato fra tutti è tratto da una ricerca presentata al Salone del Risparmio da Maurizio Panebianco, executive director di Pricewaterhouse Coopers Advisory (PWC): «Il 70% degli investitori facoltosi ha modificato la relazione con il financial advisor basandosi su informazioni tratte dai social network e dalla rete». Naturalmente la relazione fisica con

il cliente resta fondamentale ma a molti di essi non basta più. «È tutto il tradizionale mondo bancario deve prenderne atto», ha spiegato Nicola Pepe, responsabile canali digitali di Objectway che ha presentato una ricerca fatta in collaborazione con Efma coinvolgendo 108 istituti finanziari in 24 Paesi. «Questa rivoluzione digitale

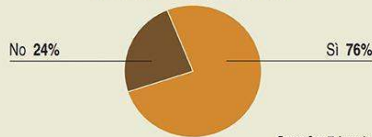
emerso come la finanza digitale stia cambiando anche il modo di fare banca. A partire dallo smartphone e dai servizi di consulenza finanziaria online.

L'altra grande sfida nel settore è, infatti, quella dei cosiddetti robo-advisor. Siti web o app, software, che costruiscono portafogli e asset allocation, fornendo indicazioni operative ai risparmiatori in modalità automatica o semi-automatica a un prezzo spesso low cost rispetto all'industria del risparmio gestito tradizionale.

Per Fabrizio Fornezza, direttore generale di Gfk Eurisko, la tecnologia 2.0 ha cambiato il profilo del risparmiatore e sono ormai

L'ITALIA NON DICE ADDIO ALLE RETROCESSIONI

Le retrocessioni continueranno a essere il modello prevalente di remunerazione nei prossimi 5 anni?



Fonte: Cerulli Associates

può essere una grande opportunità per le istituzioni finanziarie desiderose di raccogliere più dati sui propri clienti e fornire servizi più mirati». A Londra qualche settimana fa all'edizione europea di Finovate dedicato alle stelle del fintech (la tecnologia applicata alla finanza) si sono radunati molti degli esperti e protagonisti del settore e anche da questa fiera è

l'80% le famiglie italiane «digitalizzate». «Il web significa stare sempre collegati e stimola il confronto. Se l'asset allocation fornita a un risparmiatore di profilo medio è un servizio di livello medio, le macchine (i cosiddetti robo-advisor) potranno fornire lo stesso servizio a un prezzo molto più basso».

Nel mondo gli esempi più famosi di

siti costruiti su questo modello sono Wealthfront e Betterment, ed è di questa settimana l'acquisto da parte della compagnia assicurativa americana Northwestern Mutual del controllo di Learnvest.com per circa 250 milioni di dollari. Un sito fondato sei anni fa dalla sognatrice (così si definisce su Twitter) Alexa Von Tobel, 31 anni, che ha puntato senza esitazioni sulla consulenza finanziaria online associata a una rete di financial planner. Un modello ibrido che dimostra come l'online e l'offline insieme, se ben strutturati, possano essere magari il vero futuro di questo settore. Questi operatori propongono sia una consulenza generica (basata su portafogli modello), che personalizzata per soddisfare le esigenze di un numero sempre più elevato di risparmiatori che ricercano valore e per questo sono disposti a pagare questo servizio.

È un approccio simile a quello scelto da oltre dieci anni da SoldiExpert SCF (la società di cui l'autore di questo articolo è fondatore e amministratore insieme a Roberta Rossi), fra i pionieri in Italia nella consulenza finanziaria indipendente su internet, che propone con un modello basato soprattutto su strategie quantitative flessibili ma anche una stretta relazione con la clientela. Ma non è solo la rivoluzio-

ne digitale a ridisegnare lo scenario della consulenza finanziaria. In Gran Bretagna, dal 2012, è diventata operativa la cosiddetta Retail Distribution Review (Rdr). Oggi i promotori inglesi possono proporre ai clienti quasi esclusivamente la consulenza a parcella. Gli è vietato insomma ottenere il rimborso delle retrocessioni (rebate) da parte delle case prodotte come è quasi la norma tuttora nel mercato italiano del risparmio gestito.

Quali conseguenze ha avuto questo provvedimento? «Per i consulenti finanziari vecchio stile è stato un trauma», spiega Carlo Palmieri, titolare a Londra della CP Consulting. «Moltissimi consulenti non sono riusciti più a farsi pagare dai propri clienti per la consulenza prestata e hanno dovuto abbandonare la professione. A soffrire di più sono stati quelli focalizzati su clienti il cui patrimonio si colloca tra 100 mila e 250 mila euro».

Fra quelli che hanno resistito allo tsunami della Rdr ci sono stati anche consulenti finanziari che oggi con il passaggio dal sistema fee based a quello fee only guadagnano più di prima. «I consulenti finanziari con maggior spirito imprenditoriale hanno saputo

resistere», osserva Russ Mould, direttore investimenti di AJBell, una delle piattaforme finanziarie online (www.youinvest.co.uk) più diffuse in Gran Bretagna. «I consulenti e le società dai servizi ben definiti, che aggiungono valore, saranno sempre in grado di

mercato un terzo dei promotori finanziari, ma i due terzi che continuano a operare sono mediamente più qualificati». Ma è significativo che anche Schroders, il secondo asset manager in Europa, abbia acquisito meno di un anno fa una quota nel capitale di

accaduto in Gran Bretagna va inquadrato comunque nella realtà locale», osserva Palmieri. «È stato più facile da parte del governo inglese introdurre un tale cambiamento, incontrando meno resistenza di quella che il sistema opporrebbe sicuramente in Italia».

Tanti i cambiamenti all'orizzonte e poche le certezze, visto lo scenario in continuo mutamento. Ma come bene ha sintetizzato al Salone del Risparmio Paolo Federici, responsabile Southern Europe e Latin America di Fidelity Worldwide Investment, oggi possiamo dire con sufficiente sicurezza chi verrà più penalizzato da questi cambiamenti: «Ci rimetteranno i gestori non attivi e chi ha venduto fino a oggi prodotti più costosi ma privi di un reale valore sottostante. Ci troveremo di fronte



Alexa Von Tobel



Carlo Palmieri



Russ Mould

trovare persone disposte a pagare. E la nostra piattaforma in Gran Bretagna è utilizzata sempre più da consulenti finanziari i cui clienti replicano sotto la loro guida online i consigli da essi ricevuti».

Massimo Tosato, vice executive chairman di Schroders, ha recentemente ricordato che «la Rdr ha espulso dal

Nutmeg, un sito di consulenza online in Gran Bretagna sul modello robo-advisor.

La Mifid 2, sia chiaro, non impone che anche in Italia dal 1° gennaio 2017 si adotti il modello inglese, che vieta che le commissioni di gestione siano in parte retrocesse dalle società di gestione ai promotori finanziari. «Quanto

a risparmiatori sempre più informati e digitalizzati, e compito delle case di gestione sarà supportare i consulenti. È tutto questo non necessariamente significherà un crollo delle commissioni».

(riproduzione riservata)
* fondatore e direttore strategie di investimento di SoldiExpert SCF (salvatore.gaziano@soldiexpert.com)