

RISPARMIO GESTITO

Sgr e distribuzione legati da un destino comune

di Nicola Ronchetti*

Per i consulenti prima della pandemia era una gara tra le Sgr a chi faceva più tappe di roadshow, a chi sapeva scegliere i luoghi più suggestivi, a chi offriva ai convenuti i migliori buffet e i gadget più originali.

Da tempo si aveva la sensazione che tutto ciò iniziasse a stonare con un clima di crescente sensibilità verso la sostenibilità ambientale, sociale e di governance. In fondo il cambio di paradigma era già stato innescato dal diffuso desiderio di una maggior sobrietà di cui l'industria del risparmio gestito si era già fatta portabandiera.

Poi è scoppiata la pandemia, ci siamo tutti riscoperti più vulnerabili, abbiamo dovuto fare i conti con noi stessi. La segregazione nelle mura di casa, la distanza sociale ha prodotto due effetti, l'uno il contrario dell'altro.

Il primo effetto è stato l'annullamento di alcuni eventi a livello internazionale, le Olimpiadi in Giappone, il Salone dell'auto a Ginevra, e i nostri saloni del mobile e del risparmio a Milano. Inizialmente ci siamo sentiti derubati di qualcosa di cui non avremmo mai pensato di poter fare a meno.

L'industria del risparmio gestito è stata colpita in modo netto e inequivocabile anche perché la crisi e la prima uscita pubblica della neo presidente della Bce ha causato il maggior crollo di borsa degli ultimi cinquanta anni.

Il secondo effetto è stato quello di generare nelle Sgr una capacità di reazione incredibile. Da sempre il mondo dei gestori e della gestione attiva sono abituati a interfacciarsi con modalità di comunicazione a distanza.

Ecco quindi che l'industria del risparmio gestito con la tipica indole di chi non è abituato a giocare di rimessa, ha fatto di necessità virtù.

Le tappe dei road show si sono presto trasformate in web conference, il numero dei consulenti finanziari che partecipava alle tappe dei road show e oggi segue una video conferenza invece che diminuire è aumentato mediamente del 34%.

È indubbio che l'emergenza e i suoi effetti sui mercati hanno reso gli appuntamenti con le view dei gestori e delle Sgr assolutamente imprescindibili e ancor più importanti di prima e questo, in parte, potrebbe aver influito sulla crescita del dato.

Quasi tutte le Sgr contattate da Finer hanno ammesso di essere piacevolmente sorprese della velocità con cui i consulenti finanziari si siano presto adattati ai nuovi canali di comunicazione. Tutte le Sgr stanno ripensando di rivedere le proprie strategie di

IL DIALOGO TRA CONSULENTI E ASSET MANAGER NON SI È INTERROTTO CON LA PANDEMIA. ANZI I SISTEMI DI WEB CONFERENCE HANNO MOLTIPLICATO LE OCCASIONI D'INCONTRO VIRTUALE

comunicazione per il prossimo futuro, in una direzione comune: meno incontri sul territorio, maggior frequenza di web conference.

Per le Sgr il focus sui contenuti e sui relatori delle web conference è e rimarrà centrale, molto probabilmente crescerà ulter-

riormente di importanza, in assenza di alcuni driver che spingevano a partecipare agli incontri, uno su tutti il piacere di socializzare incontrando professionisti e colleghi.

I budget per nulla trascurabili (centinaia di migliaia di euro) relativi alle decine di tappe sul territorio saranno presto convertiti nella sottoscrizione di piattaforme digitali in grado di gestire web conference con migliaia di professionisti collegati. Questo nuovo modo di comunicare che certamente ci accompagnerà per un bel po' di tempo e ha anche due conseguenze non banali: la prima è che vengono abbassate le barriere competitive, la seconda è che si rimettono in discussione

le regole di ingaggio. Detto in altri termini se prima per poter incontrare sul territorio 3000 consulenti finanziari dovevi mettere sul tavolo tanti soldi e impegnare tanti uomini per l'organizzazione, la logistica e gli spostamenti ora quasi tutti possono farlo investendo meno di un decimo in una buona piattaforma. Il digitale avrà un impatto enorme anche sulle regole di ingaggio, piattaforme di wealth management, di risk assessment e di asset allocation, basate sul goal based planning saranno imprescindibili per i migliori professionisti e sostituiranno i più mediocri. Anche se presto torneremo a stringerci la mano è indubbio che il processo, per molti verso benefico, innescato dalla pandemia è inarrestabile e destinato a travolgere le nostre abitudini e a sollecitare il nostro ingegno più di prima.

*Founder e ceo di Finer



NICOLA RONCHETTI