

# Se le dimensioni contano

Perché il portafoglio medio dei consulenti finanziari è più che raddoppiato in 15 anni

## 250%

Crescita del patrimonio complessivo dei cf negli ultimi 15 anni

## 8%

DAL 2005 A OGGI LA QUOTA DI RISPARMIATORI ITALIANI SERVITI DAI CONSULENTI È SALITA DALL'8% AL 15%

## 15%

di Nicola Ronchetti

Le reti dei **consulenti finanziari** stanno vivendo un momento magico grazie ai tre principali punti forza insiti nel loro modello di servizio.

- 1) Proattività dei professionisti.
- 2) Digitalizzazione.
- 3) Consolidata capacità di operare fuori sede.

Il portafoglio medio dei consulenti finanziari è più che raddoppiato negli ultimi quindici anni (da 10 a 25 milioni), il patrimonio complessivo gestito dalle reti è cresciuto del 250%, il numero dei clienti è passato dal 8% al 15% dei risparmiatori italiani.

## Le banche-reti hanno revocato agli advisor poco dinamici e con masse sotto la media

Tuttavia, il numero dei consulenti finanziari con mandato attivo conferito da una rete di cf è sostanzialmente stabile o addirittura in leggera contrazione. Tutto ciò significa due cose: la professione del consulente finanziario non si improvvisa, richiede tempo e preparazione; i professionisti con portafogli sotto la media faticano, più che in passato, a sopravvivere. Alcune reti mettono a disposizione dei propri cf un'offerta che spazia dai mutui, ai prodotti assicurativi, al credito al consumo e ai servizi di consulenza immobiliare e patrimoniale, che certamente rappresentano un'ulteriore fonte provvigionale. Tuttavia la professione del cf è ancora oggi prevalentemente associata alla gestione del risparmio e degli investimenti.

### SELEZIONE NATURALE

Le mandanti hanno iniziato, chi prima chi dopo, una vera e propria selezione dei consulenti finanziari, revocando il mandato ai professionisti con portafogli sotto la media e poco dinamici. Questo processo è ormai assodato nelle reti più grandi e affermate

sul mercato, mentre le reti di più recente costituzione, che devono ancora crescere, paiono più clementi. Tutto ciò si traduce in una **selezione** mediamente mirata ai consulenti finanziari con portafogli superiori alla media e in misura marginale verso i professionisti con portafogli minori a meno che non siano associati ai (pochissimi) giovani di belle speranze.

### I CLIENTI MIGLIORI

Anche in tema delle riassegnazioni, ovvero la **riallocazione dei portafogli** dei cf che lasciano la professione, ad aggiudicarsi i migliori clienti sono molto spesso i professionisti più capaci e intraprendenti. Inoltre la qualità del portafoglio clienti è spesso correlata alla sua **dimensione**, ovvero a piccoli portafogli sono associati tanti clienti di piccole o medie dimensioni (mass market o lower affluent). Il profilo dei clienti spiega in buona parte la concentrazione dei portafogli. È indubbio che i consulenti finanziari più preparati e



**Nicola Ronchetti**  
founder & ceo di Finer Finance Explorer



**30%**

Quota dei clienti di fascia alta nelle banche-reti

**34%**

Quota di cf che in 5 anni pensa di cambiare rete

proattivi attraggono clienti private e, in qualche caso, Hnwi. Questi clienti, certamente più esigenti, consentono evidenti economie di scala, mediamente la gestione di un cliente private equivale alla gestione di cinque clienti affluent. Oggi i clienti di fascia alta costituiscono il 30% dei portafogli dei consulenti finanziari.

#### COMBINATO DISPOSTO

Il combinato disposto della maggior preparazione richiesta, di clienti più esigenti e più patrimonializzati uniti a margini ridotti produce una selezione naturale che espelle i consulenti dotati di minor intraprendenza e portafogli più contenuti. Diventa quindi sempre più rilevante per il consulente finanziario selezionare

una mandante che sia in grado di offrire una **piattaforma digitale** all'avanguardia e un'offerta di servizi, prodotti e partner terzi più ampia e dinamica possibile.

#### RISPARMIO DI TEMPO

Ciò consente ai consulenti finanziari di gestire i clienti meno esigenti e patrimonializzati con minor impiego di tempo, dedicando viceversa maggior attenzione allo sviluppo dei clienti a più elevato potenziale. Il 34% dei consulenti finanziari ipotizza che nei prossimi 5 anni non lavorerà più per l'attuale mandante (*fonte: Finer® CF Explorer, n.d.r.*), circa un terzo di costoro immagina di lasciare la professione, il vero quesito è: quanti di questi lo fanno volontariamente?