

# CONSULENTI, DA VENDITORI A PARTNER

Vent'anni hanno trasformato il profilo e le funzioni dei consulenti finanziari accanto ai loro clienti

● DI NICOLA RONCHETTI\*

L'autore dell'analisi riportata in queste pagine, Nicola Ronchetti, è un attento osservatore dei fenomeni della finanza e del risparmio italiano da molto tempo. Li esamina sotto il profilo statistico e sociologico. Collabora a Investire con una sua rubrica seguitissima. E per Investire Today ha accettato di ricostruire com'è cambiata la figura del consulente finanziario (prima ancora "promotore" negli ultimi vent'anni, quelli della maturità di una professione assai incisiva sull'orientamento culturale degli italiani in ambito finanziario).

Secondo Ronchetti, l'evoluzione di questa professione si è dipanata in quattro distinti momenti di discontinuità e cambiamento. In un percorso che però ha avuto una sua coerenza di natura qualitativa, favorita certamente dalle società reti, che hanno promosso la cultura dei loro collaboratori, dalla crisi bancaria che ha ridotto il tasso di fiducia dei cittadini nei tradizionali istituti di credito, dalle richieste sempre più sofisticate che i clienti ponevano ai loro consulenti, ma anche e soprattutto da loro, dai consulenti, che hanno preso via via crescente coscienza delle loro responsabilità e potenzialità (s.l.)

## 1. Da "Promotori" a "Consulenti" finanziari

Il cambio di denominazione non è stato solo un passaggio formale, nel 2016 il legislatore ha anche stabilito la modifica dell'Organismo, da Apf (Albo dei promotori finanziari) a Ocf (Organismo di vigilanza e tenuta dell'Albo unico dei consulenti finanziari) e il passaggio dell'attività di vigilanza sulla categoria da Consob all'Albo. Il cambio di nome inoltre ha sancito ciò che era da tempo nella sostanza, alle caratteristiche di "venditore" si sono prima affiancate e poi naturalmente sovrapposte quelle di "maieuta", definite da Socrate, proprie di chi "nell'esercizio del dialogo spinge l'interlocutore a ricercare dentro di



sé la verità, determinandola in maniera il più possibile autonoma". Questa dote è tipica dei professionisti (psicologi, avvocati e commercialisti) e li differenzia positivamente dalla maggior parte degli altri interlocutori abituali degli investitori italiani. Se andiamo infatti a sondare la soddisfazione dei clienti dei consulenti finanziari scopriamo che tra i motivi di soddisfazione ve ne sono alcuni - tra i tanti - che si riferiscono proprio a questa peculiarità: "essere disponibile all'ascolto" (66%) e "si mette dalla mia parte" (54%). Inoltre il ruolo di educatore finanziario riconosciuto al consulente è fondamentale in quanto aiuta il proprio cliente a fare le scelte più consapevoli. Il cliente apprezza infatti il "tempo che il Cf mi dedica" (49%) e la "disponibilità a spiegarmi le cose che non so o che non capisco" (37%) (fonte: FINER® Finance Mirror, 1.500 interviste a clienti dei Cf).

## 2. Da comparsa ad attore protagonista

Venti anni fa i consulenti finanziari erano considerati da alcuni banchieri al comando

di grandi gruppi come difficilmente gestibili, o comunque meno gestibili rispetto alle reti di dipendenti bancari. Ma già all'epoca il loro valore non era sfuggito ai più attenti, tanto che alcune delle più importanti reti esistenti in quegli anni sono state cedute sia in quanto tra i pochi asset valorizzabili sia perché la gestione di una rete di consulenti finanziari era ed è un lavoro che richiede competenze e doti di perseveranza non comuni. A distanza di venti anni rileviamo che le reti dei Cf non solo contribuiscono in modo significativo a tenere in piedi i conti economici degli stessi grandi gruppi bancari ma assistiamo anche ad una vera e propria rincorsa a farsi o - in alcuni casi - ri-farsi una rete di Cf.

## 3. Quadruplicato il patrimonio, raddoppiato e ricalificato il numero di clienti

In venti anni il patrimonio gestito dai Cf è quadruplicato (da 150 a oltre 600 miliardi di euro, fonte: Assoreti). Gli investitori italiani serviti da un Cf sono passati dal 7% al 15% della popolazione ban-

carizzata di cui oltre il 40% relativo a clienti "private" e il 30% imprenditori (fonti rielaborazioni a cura di Finer su dati Assoreti, ricerche Anasf, Assoreti e Finer sugli investitori finali). Il Cf sembra avere un ruolo non secondario nelle prime fasi di nascita dell'azienda e in quella delicatissima del passaggio generazionale, non male per una figura professionale che ha fatto dell'assenza di impieghi il suo mantra. (Fonte: Finer per Anasf Consulteria 2018)

## 4. Consulenza olistica

Alle competenze nell'ambito della gestione degli investimenti finanziari, si stanno affiancando nuove competenze richieste dal mercato, segnatamente nell'area del passaggio generazionale, dei temi fiscali legati alla successione, della gestione del credito sino alla protezione. Il tema della protezione, centrale e complementare a tutti gli altri, è quello dove oggi si gioca la partita più importante e certamente anche il prossimo futuro della consulenza finanziaria. La quota maggiore della componente gestita dai Cf, ossia il 60%, è oggi inve-

stita in prodotti a contenuto assicurativo e previdenziale. E d'altronde i dati a livello nazionale confermano la fiducia degli italiani verso il risparmio assicurativo, che è arrivato a rappresentare il 17% della ricchezza finanziaria totale delle famiglie italiane. A ben vedere per i consulenti finanziari promuovere prodotti a contenuto assicurativo e previdenziale non è certo una novità. I primi pionieri della professione che lavoravano qualche decennio fa in Fideuram, in Programma Italia (oggi Mediolanum) e in Dival Ras (oggi Allianz Bank) si sono affermati sul mercato partendo proprio da questo tipo di prodotti.

## Rapporto Cf e rete: da mandante a partner

In questi 20 anni il rapporto Cf-mandante ha visto momenti di serrato confronto ma il matrimonio sembra reggere benissimo. Qualche dato di ricerche partite dal 2000 (fonti PF Monitor 2000 e FINER® CF Explorer 2020):

- cresce la soddisfazione verso la mandante: nel 2000 i Cf completamente soddisfatti erano il 34%, nel 2020 sono il 46% con un aumento relativo del +36%
- punti di forza della relazione: i Cf del 2019 sono più soddisfatti rispetto ai PF del 2000 relativamente al supporto della mandante e in particolare della formazione ricevuta (+19%) evidenziando che il tema della continua crescita delle competenze è centrale
- elementi di attenzione: crescono di anno in anno le aspettative per i supporti digitali, come un pilota di Formula 1 il consulente finanziario ha necessità di una vettura competitiva e di un team di meccanici preparati, senza i quali non può tagliare il traguardo (importanza strumenti digitali e di web collaboration CF-Mandante-Cliente +340% in 20 anni).

Le prossime

A livello globale, sembra

## Le prossime

A livello globale, sembra  
Continua a pag. 6 >



FONTE: FINER® FINANCE MIRROR 2020, 1.500 INTERVISTE A CLIENTI DEI CF, VALORI %

Continua da pag. 5 >

essersi innescata una crisi del capitalismo tradizionale e un crescente valore della sostenibilità dell'economia e della finanza che sembrano imporre, per ora solo nelle dichiarazioni, un cambio di paradigma sostanziale al mondo della finanza. L'enorme liquidità detenuta dai risparmiatori italiani ed europei è tuttavia segno evidente di: 1) un'atavica sfiducia verso i mercati finanziari; 2) incapacità dei gestori di estrarre valore in epoca di tassi negativi; 3) incapacità dei risparmiatori di gestire le ansie da volatilità dei mercati; 4) orizzonte temporale di breve termine. Il mercato della consulenza finanziaria e della gestione

## Le sfide e le risposte dell'industria del risparmio gestito



### BARRIERE PREGIUDIZIALI

- ◆ sfiducia verso i mercati finanziari
- ◆ apparente incapacità dei gestori di estrarre valore in epoca di tassi negativi
- ◆ incapacità dei risparmiatori di gestire le ansie da volatilità dei mercati
- ◆ orizzonte temporale di breve termine

del risparmio risponde attraverso: 1) la ricerca di soluzioni alternative (investimenti nei private market); 2) focus sugli investimenti sostenibili ESG/SRI; 3) efficientamento e razionalizzazione (investi-

menti nel digitale, fusioni e consolidamento dei player); 4) la ricostruzione del patto di fiducia con i clienti (supporto all'economia reale, aiuti per le emergenze, iniziative benefiche). Mai come ora è



### DRIVER DI SUCCESSO

- ◆ ricerca di soluzioni alternative nella modalità (piani di accumulo) e nella tipologia degli investimenti (PIR e private market)
- ◆ focus sugli investimenti sostenibili ESG/SRI efficientamento e razionalizzazione dell'offerta tramite investimenti digital
- ◆ ricostruzione del patto di fiducia con i risparmiatori

quindi fondamentale continuare ad ascoltare il mercato, investendo sulle competenze dei professionisti, ottimizzando le relazioni a distanza (investimenti in digitale) e rafforzando il patto fiduciario

con i clienti (trasparenza e sostenibilità).



\*Founder & CEO FINER Finance Explorer

Picco dei risparmi delle famiglie, ma la ripresa dell'economia non può che passare da un boom dei consumi

# IL COVID HA RESO FORMICHE GLI USA



● DI GLAUCO MAGGI

Il coronavirus ha trasformato in formiche gli americani. Il tasso del risparmio, la percentuale del reddito mensile che resta in banca dopo le spese e le tasse correnti, era del 7,2% in febbraio e in aprile è esploso al 33,7%. È un record che nessuno spera sarà mai eguagliato, però, perchè a generarlo è stato il lockdown. Dal picco, il 'saving rate' ufficiale Usa è calato al 24,5% in maggio, al 18,7% in giugno, al 14,1% in agosto. È un trend destinato a rafforzarsi di mese in mese, e mai come in questa fase si deve tifare per la cicale. La ripresa dell'economia non può che passare da un boom dei consumi di beni e servizi, che pesano per il 70% del Pil Usa. E la propensione psicologica a spendere delle famiglie è funzione di due fattori fondamentali: la fiducia nella vittoria contro il virus (legata ai dati su contagi e decessi) e la disponibilità di denaro dai spendere delle famiglie. E se il governo e il Congresso, in chiave bipartisan, hanno promosso da marzo ben quattro stimoli per trilioni di dollari (migliaia di miliardi), per aiutare con il cash pubblico gli individui e le imprese, è il recupero dei posti di lavoro perduti che deciderà i tempi della rinascita. Il 7,9% di disoccupazione in settembre è di buon auspicio, ma ricordiamoci che l'America di Trump ha marciato al record del 3,5% per l'intero 2019 ed è ancora lontanissima da quel dato.

Quale risparmiatore emergerà da un paese che, prima o poi, tornerà a comportamenti di spese e di risparmio "fisiologici"? Impossibile dirlo ora. Per un verso c'è l'incertezza politica che dominerà nel 2021-2022 dopo il voto del 3 novembre. Per l'altro, è che negli ultimi decenni il risparmio delle famiglie ha vissuto una marcata trasformazione. Dagli anni '80 al 2007, il suo andamento era prevedibile. Solitamente il tasso di risparmio cresceva nei periodi recessivi, perchè la gente era preoccupata e pensava a ripagare i debiti e a risanare i bilanci personali. Poi il tasso calava via via che le persone si sentivano più ottimiste e spendaccione. Durante l'espansione che ha fatto seguito alla crisi finanziaria del 2007-2008 è avvenuto invece il contrario. Il tasso di risparmio personale è passato dal 3,7% nel 2007, al culmine della bolla immobiliare, al 6,5% nel 2010, l'anno dopo la fine della recessione. Da allora, invece di diminuire, si è innalzato fino al 9,7% del novembre 2012. Mentre il tasso del 2,7% toccato nell'agosto 2015 è ormai un miraggio, il 7,7% del giugno 2015 si è più o meno mantenuto stabile fino al citato 7,2% del febbraio pre Covid. Il fluttuare dei tassi di risparmio non ha tuttavia cambiato le abitudini d'investimento delle famiglie. Gli americani hanno una esposizione al rischio coraggiosa. In agosto 2020 avevano 22.695 miliardi di dollari in mutual funds, il 2,9% in più di un anno prima. Sul totale degli asset, oltre la metà, 11.698 miliardi, sono

in azioni di cui 8.790 domestiche e 2.902 estere. Poichè la Social Security (la nostra INPS) è molto meno generosa, ciò ha creato per necessità il fenomeno dei fondi pensione complementari. Essi sono da sempre il pilastro, privato, della finanza USA, costituendo la miniera del risparmio nazionale per gestori di fondi ed Etf. Gli enti Ebr (Employee Benefit Research Institute) e Ici (Investment Company Institute), che monitorano i fondi pensione aziendali e le società di gestione, hanno pubblicato uno studio sulla evoluzione dei piani di previdenza 401(k). Questo termine normativo contraddistingue i piani previdenziali, tutti con beneficio fiscale, che sono finanziati da molte aziende e dai loro dipendenti. L'altra formula pensionistica sono i conti Ira, Individual Retirement Account, accessibili a chiunque, sia ai lavoratori autonomi (Sep-Ira) sia ai dipen-

denti delle imprese, le più piccole di solito, che non offrono i piani 410(k). Dalla ricerca, condotta sui conti di 1,9 milioni di partecipanti ai 401 (k) che sono rimasti investiti attivamente per gli anni dal 2010 al 2018, emerge che il saldo medio dei conti è quasi triplicato, per la costanza degli iscritti a versare con regolarità e per la rivalutazione degli asset. Nel periodo, i partecipanti 401(k) del campione hanno visto un balzo dei propri portafogli da 63.756 dollari a 180.251. Analizzando i dati dei partecipanti 'coerenti' negli ultimi otto anni, si vede che i piani 401(k) sono cresciuti nel tempo tra tutti i gruppi di età. Un risultato chiave dell'analisi Ebr / Ici dei 401(k) è l'aumento del tasso di crescita annuale, pari al 17,3%. Il risparmiatore medio, in termini assoluti, è passato dall'aver 25.077 dollari a fine 2010 a 90.095 dollari di fine 2018. A fine anno 2018, il 28% del gruppo di investitori 'costanti' aveva più di 200.000 dollari nei conti 401 (k) presso i datori di lavoro, mentre un altro 19% aveva tra 100.000 e 200.000. È confermata la caratteristica che vuole i risparmiatori americani più portati al rischio, nella aspettativa di una rivalutazione legata ad un impegno di lungo-lunghissimo termine.

Circa due terzi delle attività ai piani 401 (k) alla fine del 2018 erano investiti in azioni: fondi azionari, parte azionaria dei fondi Target con una data-obiettivo, parte azionaria dei fondi bilanciati, e azioni della società del dipendente.

