

CONSULENTIA 2020

Le nuove sfide dei consulenti finanziari

Compresa tra profitti già ristretti e mercati sempre più complicati da interpretare, l'industria del risparmio deve affrontare un momento cruciale per il suo futuro. Come? Se n'è discusso alla settima edizione dell'evento firmato Anasf, che ha visto una partecipazione da record

di Emanuela Anderle

Prospective future e ruolo sociale del consulente. Sono stati questi i temi al centro della settima edizione nazionale di **Consulentia**, l'evento organizzato dall'**Anasf** per fare il punto su tutte le novità che riguardano il mondo della consulenza e l'industria del risparmio. Una tre giorni di lavori intensi, con convegni, seminari, tavole rotonde e workshop tra consulenti e oltre **50 tra case e reti partner**, per raccontare, quest'anno in particolare, il cambiamento che la professione si trova ad affrontare. «Il nostro valore al servizio di grandi sfide» è infatti il claim scelto per questa edizione, definita «special», aperta cioè non solo agli iscritti dell'associazione ma a tutti i consulenti. E che quest'anno, nel suo appuntamento nazionale (mentre in autunno si tiene quello sul territorio), ha raggiunto la cifra record di **oltre 3mila partecipanti**.

«I numeri e la soddisfazione raccolta sui contenuti che abbiamo portato a Roma confermano che l'evento è riconosciuto co-



Germana Martano,
direttore generale
Anasf



Maurizio Primanni,
ceo di Excellence
Consulting

me un marchio d'eccellenza per l'industria del risparmio», ha dichiarato **Germana Martano**, direttore generale **Anasf**. «Sono uscite tante idee e spunti per affrontare alcune delle più grandi sfide che già il settore sta vivendo come l'innovazione tecnologica, il ricambio generazionale e la spinta alla crescita del Paese che la nostra categoria vuole interpretare».

È infatti un **momento cruciale per l'industria del risparmio**, divisa tra la prospettiva di un futuro promettente (anche a giudicare dai risultati straordinari, diffusi da Assogestioni, della raccolta di dicembre, che portano il risparmio gestito a **2.288 milioni** di euro) e la consapevolezza di

doversi evolvere per tener testa a un presente di **grandi mutamenti** economici, storici, culturali e sociali.

CRESCITA SOSTENIBILE

Parola d'ordine dunque crescita, ma in modo sostenibile. Concetti al centro anche del **convegno inaugurale** che ha visto un panel di rappresentanti delle reti confrontarsi sulle prospettive dell'industria cercando in particolare di individuare i **driver** di crescita per favorire i consulenti in un contesto che resta comunque positivo. Questo è emerso infatti dai risultati dalla ricerca elaborata da **Excellence Consulting** e presentata in apertura del

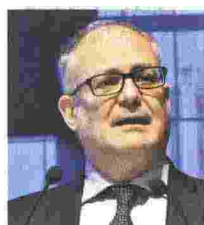
convegno. «Quella del risparmio è una delle poche industrie che negli ultimi anni hanno fatto bene in Italia, portando crescita e occupazione, ma guardando al futuro ci sono sfide da affrontare», ha detto **Maurizio Primanni**, ceo di Excellence Consulting.

Partendo dalla fotografia del settore degli ultimi dieci anni, infatti, che mette in luce la **crisi del modello della banca commerciale**, con un forte ridimensionamento della presenza delle filiali sul territorio italiano, un investimento di oltre 15 miliardi di euro, da parte dello Stato, per gestire i salvataggi bancari in Italia, e una permanente difficoltà oggettiva a generare ricavi nell'attuale contesto di mercato, la ricerca ha sottolineato come invece il modello delle **banche reti** negli ultimi 10 anni sia risultato molto efficiente, con l'acquisizione di nuova clientela (+20% dal 2008 al 2018) e un **netto sostegno all'occupazione** (+25% di occupati rispetto al sistema bancario tradizionale), con al contempo un deciso aumento delle masse gestite per cliente. I portafogli dei consulenti sono diventati un po' più numerosi, è aumentato il taglio dei clienti in portafoglio, ma i prezzi sono sotto pressione.

QUESTIONE DI MARGINI

Gli spazi per crescere dunque ci sono, ma, come è emerso anche durante il convegno, sono altri «margini» che in questo momento preoccupano l'industria del risparmio: quelli dei **profitti**, già ristretti dopo il giro di vite di Mifid II. Sempre dalla ricerca di Excellence Consulting emerge, infatti, come quella di un'ulteriore **pressione regolamentare** e della **trasparenza sui conti**, sia una delle paure, sia sul breve sia sul lungo periodo, per i consulenti, in attesa di vedere quali altri cambiamenti saranno apportati a Mifid II, che sarà aggiornata nei prossimi mesi.

«La compressione dei margini è un tema che riguarda tutta l'industria del risparmio. Tutti dovranno andare alla ricerca di nuove forme di ricavo con un servizio più a tutto tondo per i clienti. Penso che la sfida del futuro da questo punto di vista



Roberto Gualtieri,
ministro
dell'Economia

sarà convincere gli italiani a scegliere una banca o una rete come punto di riferimento e non ad avere i risparmi dislocati in più istituzioni finanziarie», ha commentato Primanni.

PIÙ EDUCAZIONE FINANZIARIA

Un traguardo ambizioso che può essere raggiunto investendo, in primis, in educazione finanziaria. La sfida di rendere **più informato il risparmiatore** e investitore italiano è stato il cuore dell'intervento del ministro dell'Economia **Roberto Gualtieri**, intervenuto a chiusura del convegno con un messaggio volto a esaltare il ruolo del consulente finanziario come driver per un futuro sostenibile del Paese. Oltre ad aver confermato la massima attenzione del governo sul tema della crescita, da raggiungere puntando sulle **sfide di sostenibilità e innovazione**, il ministro ha posto l'accento sul ruolo dei consulenti, fondamentali da un lato per colmare il gap di educazione finanziaria nella popolazione italiana e, dall'altro, per **canalizzare il surplus di risparmio** verso l'economia reale con investimenti a lungo termine.

«Il ruolo degli intermediari bancari e consulenti finanziari è centrale e deve confrontarsi con i cambiamenti. Ci sono anche rischi che vanno adeguatamente gestiti e sono l'alfabetizzazione e la promozione», ha dichiarato il ministro sottolineando come l'educazione finanziaria e il ricambio generazionale siano i «driver» per la crescita e l'innovazione del Paese. «Per una maggiore tutela e maggiore conoscenza», ha proseguito Gualtieri, occorre prestare particolare attenzione all'educazione finanziaria. Mentre per quanto riguarda la promozione bisogna essere interpreti di



Stefano Volpato,
direttore
commerciale
di Banca
Mediolanum

un cambio di paradigma culturale sugli investimenti, su dove e come si investe», ha detto Gualtieri.

TECNOLOGIA COME RISORSA

Un messaggio, quello del ministro volto a rassicurare la platea di consulenti anche su un'altra delle sfide emerse centrali a Consulentia, quello dell'impatto delle nuove tecnologie e del **fintech** sul settore. Per molti infatti, queste risorse rappresentano una minaccia sia sul fronte del rapporto con la clientela, sia su quello di un'ulteriore compressione dei margini. «Non possiamo fuggire dall'innovazione, ma l'apporto umano in questo campo sarà sempre fondamentale. Quindi, sì alla tecnologia ma l'apporto umano è insostituibile», ha dichiarato Gualtieri.

Sulla stessa scia il parere di **Stefano Volpato**, direttore commerciale di Banca Mediolanum. «Siamo convinti che la tecnologia sia da considerare un'alleata per aumentare la qualità del servizio e che sarà assoluta protagonista nel settore dei pagamenti. Ma per quanto riguarda la pianificazione dei progetti di vita e la pianificazione patrimoniale degli italiani, pensiamo che il fattore umano sia assolutamente imprescindibile anche per il futuro», dichiara Volpato. A cui non spaventa neanche il dato che emerge dal report Intergenerational Wealth Transfer: Seizing the Hnw Opportunity di **GlobalData** secondo cui un quinto (19,8%) del patrimonio globale degli Hnw pari a **3,8 mila miliardi di dollari**, passerà di mano entro dieci anni. «La generazione y, quella più vicina al digitale, già oggi dichiara che per le scelte importanti della vita preferisce ricorrere a un'interfaccia umana. D'altra parte, l'unica cosa che non cambierà mai è la natura dell'uomo e le sue emozioni e, di conseguenza, il bisogno di potersi confrontare con qualcuno che parli un linguaggio simile, in grado di leggere quelle stesse emozioni».

RICAMBIO GENERAZIONALE

Quella dei giovani e del ricambio generazionale è una sfida che non riguarda i ▶



Maurizio Buri,
presidente
uscite Anasf



Paolo Martini,
ad e dg di Azimut
Holding

CONSULENTIA 2020



Stefano Lenti,
responsabile area
consulenti finanziari
e wealth managers
di IwBank Private
Investments

consulenti solo in relazione alla clientela, ma anche e soprattutto in relazione alla loro stessa categoria. Da questo punto di vista infatti i dati diffusi dall'Ocf, non sono incoraggianti e certificano un persistente invecchiamento della professione. **L'età media è vicina ai 51 anni** e cresce sistematicamente: sei anni fa era a quota 46 anni. Oltre la metà dei consulenti finanziari abilitati all'offerta fuori sede (57%) ha più di 50 anni, il 6% è over65. E la tendenza non è compensata dall'ingresso di giovani. La percentuale di iscritti nella fascia under30 infatti è rimasta stabilmente sotto il 2% negli ultimi 5 anni.

«Sostenibilità e driver di crescita della professione sono stati il leit motive di questa edizione ed entrambi ruotano attorno alla capacità del nostro settore di attrarre delle nuove risorse e del nuovo capitale umano ovvero i giovani», ha dichiarato **Maurizio Bufi**, presidente uscente **Anasf**, ricordando come l'associazione si stia già attivando con la promozione di una vera e propria **Academy**, in collaborazione con le reti, e promuovendo dei **team per lo sviluppo della professione** che vedranno affiancati consulenti senior e junior. «Lo sforzo è quello di creare un ecosistema che sia funzionale allo sviluppo e la crescita della professione che non può soltanto affidarsi sui senior ma deve trovare la capacità di rigenerarsi. Siamo confidenti nello strumento dei team così come nel puntare a un rapporto strategico con le università per la creazione di studi dedicati alla professione di consulente finanziario, l'importante è che **Anasf** e le associazioni che rappresentano l'industria si uniscano nell'intento comune di sostenere la professione, il settore, di sostenere l'occupazione», ha sostenuto Bufi. E ancora: «Deve essere **priorità dell'industria** rendere attrattiva questa nostra professione, così importante per la società e per il tessuto economico italiano e così sfidante e appassionante quando sappiamo di aver svolto per i nostri clienti una funzione che migliorerà il loro benessere futuro. Ora dobbiamo occuparci anche del nostro e per farlo serve l'impegno da parte di tutti».



Barbara Galliano,
deputy country
head e head of
retail distribution di
Natixis Investment
Managers



Luca Tobagi,
investment
strategist di Invesco

Soluzioni, quelle proposte **dall'Anasf** che hanno diviso il mondo delle reti. Se **Paolo Martini**, amministratore delegato e direttore generale di Azimut Holding, si è dichiarato a favore della promozione di una **Academy**, **Marco Bernardi**, vicedirettore generale reti commerciali, canali alternativi e di supporto Banca Generali, preferirebbe puntare su un maggior impegno delle reti sui territori. Mentre **Stefano Lenti**, responsabile area consulenti finanziari e wealth managers IwBank Private Investments, sottolinea alcuni fattori in contrasto con il bisogno di un ricambio generazionale, come l'anti-economicità per le mandanti e il tempo che servirebbe a formare nuove leve, **Giuseppe Baionte**, responsabile coordinamento rete consulenti finanziari Fideuram Ispb, svela come la sua azienda punti moltissimo, in termini anche di **investimenti**, proprio **sull'ingresso dei giovani**: «Quello del ricambio generazionale è un tema che riguarda tutti da vicino. Per rispondere a questa sfida, da parte nostra abbiamo deciso di investire risorse in un progetto che vede dei giovani promettenti affiancati ai nostri migliori consulenti, in un processo bidirezionale di scambio delle competenze, in un processo di formazione che non deve riguardare solo le nuove leve ma anche i senior, in particolare per quanto riguarda l'approccio al tema della digitalizzazione, aspetto fondamentale per essere al passo con la clientela, sempre più evoluta anche dal punto di vista tech».

LA VERA MISSION

Perché il punto è sempre quello. Riuscire ad arrivare al cuore degli italiani, conquistarne (nuovamente) la fiducia e accompagnarli in un processo di trasformazione, **da risparmiatori a investitori**, in modo da far fruttare quei 1.500 miliardi di liquidità ferma sui conti correnti e indirizzarli, come auspicato anche dal ministro Gualtieri nel suo intervento, verso l'economia reale secondo un orizzonte temporale di lungo periodo. Una sfida non semplice, vista la proverbiale poca propensione al rischio degli italiani, più diffidenti in questo momento anche a causa di un **contesto finanziario di difficile interpretazione**, con gli indici azionari ai massimi dopo una crescita ininterrotta di 12 anni e, sul fronte obbligazionario, tassi bassi o negativi. I primi inducono tensione sull'investitore, i secondi, la necessità di esplorare nuovi territori in cerca di rendimenti. Consulentia, è stata infatti anche palco per una riflessione sui mercati, sui temi forti per il 2020 e sui **megatrend da cavalcare** per costruire portafogli resilienti e di ampio respiro.

RITORNA LA VOLATILITÀ

Il punto di partenza è lo scenario per il 2020, caratterizzato da un generale **moderato ottimismo**, nonostante la certezza di un ritorno della volatilità, da molti salutata come un'opportunità. «Non ci sono segnali che il ciclo espansivo vada in frenata



Giovanni De Mare,
director Italy sales
di Alliance Bernstein



Federico
Domenichini,
head of advisory
Italy di T.Rowe Price



Loredana La Pace,
country head Italy
di Goldman
Sachs Am

brusca ed è difficile pensare che ci siano correzioni differenti da frenate temporanee. Ci aspettiamo correzioni di tanto in tanto ma seguite da recuperi», dice **Luca Tobagi**, investment strategist di Invesco. «Come pensavamo, il 2020 si sta rivelando un anno volatile. Tuttavia, i mercati sono abbastanza rilassati. La gente oramai si aspetta un intervento delle banche centrali in caso di pericolo. Prevediamo ogni tanto qualche scossone ma bene o male nei limiti della normalità. Certo, non durerà per sempre: **prima o poi ci saranno oscillazioni più sostanziali** di prezzo. Escluso uno scenario da cigno nero con arrivo della recessione, non è detto che la volatilità porti con sé un anno negativo. Chi saprà approfittarne potrebbe ottenere delle soddisfazioni perché il quadro macroeconomico è ancora di crescita, con l'inflazione sotto controllo e le banche centrali accomodanti».

PUNTARE SU ALTERNATIVI...

In questo scenario, le parole chiave emerse sono **diversificazione** e **de-correlazione**, convogliando risorse nell'economia reale. Un obiettivo su cui il governo, come ricordato dallo stesso Gualtieri, ha scommesso rivalutando strumenti come i Pir e che le case d'investimento traducono in soluzioni di portafoglio con prodotti alternativi. «Per cercare valore dobbiamo investire nell'economia reale. Dobbiamo farlo selezionando attentamente quelle aziende che sono in grado di stravolgere il loro modello di business ed essere disruptive verso la conformità a cui oggi molte si sono adeguate. Dobbiamo essere pronti ad andare a investire sui corporate bond, sugli spread ma anche e soprattutto diversificare il portafogli con investimenti sui **private asset** e non solo sui mercati quotati», spiega **Giacomo Camisa**, sales director intermediary Italia di Schroders.

...E MEGATREND

Per proteggersi dal rischio, si punta anche, compatibilmente col profilo di rischio del cliente, ad **allungare l'orizzonte**

temporale degli investimenti puntando su soluzioni tematiche che facciano leva sui megatrend. «In uno scenario a tassi zero, incamerare rischio significa andare sull'obbligazionario. Per noi bisogna invece puntare su **azionari di lungo periodo** con soluzioni tematiche che incorporino anche una caratteristica di sostenibilità molto forte, quindi con una selezione di aziende sottostanti focalizzate sui criteri Esg. I temi devo essere legati a macrotrend ineluttabili e molto tangibili dal punto di vista di una comunicazione al cliente come ad esempio robotica, Ai, acqua, sicurezza e temi legati all'ambiente», spiega **Barbara Galliano**, deputy country head, head of retail distribution di Natixis Investment Managers.

SOS... SOSTENIBILITÀ

Tema fondamentale quello della sostenibilità, emerso non solo per la crescita della professione, ma anche per i portafogli. La sostenibilità infatti è oramai indispensabile per evitare rischi sul medio-lungo periodo che si materializzano nell'immagine del «cigno verde», evocato dal governatore della Bank of England **Mark Carney**, e ricordato da **Giovanni De Mare**, director Italy sales di Alliance Bernstein. «La realtà è che la finanza paga già il costo del cambiamento climatico. Quello a cui abbiamo assistito in Australia con il dilagare degli incendi ricadrà sui bilanci dei gruppi assicurativi attivi nell'area. Oggi è imprescindibile considerare l'impatto degli elementi Esg all'interno del controllo del rischio e riposizionare i propri portafogli per tenerne conto».

GESTIONE ATTIVA

Grande risalto ha ricevuto anche la gestione attiva (sulla scia di un anno che, va detto, ha visto consolidare l'ascesa della gestione passiva con la quota di mercato dei comparti indicizzati europei salita al 18,9% a fine dicembre, rispetto al 16,7% di un anno prima - dati Mornigstar). «La gestione attiva può dare un gran valore», è il punto di vista di **Federico Domenichini**,

head of advisory Italy di T.Rowe Price. «A causa del 2008 abbiamo vissuto un decennio tradizionalmente a favore della gestione passiva con mercato molto a beta, in salita. Ma la tecnologia e i cambiamenti socio-demografici modificheranno anche l'approccio alla gestione. Gli investimenti in tecnologia hanno rivoluzionato intere industrie e la gestione passiva non riuscirà a catturare questi cambiamenti. Ad esempio: noi pensiamo che il **31% della capitalizzazione del s&p500 sia a rischio disruption**, cioè a rischio scomparsa a causa di cambiamenti dirompenti. Come fa un gestore passivo, che per definizione compra capitalizzazioni, a capire questi grandi cambiamenti? Per noi la gestione attiva deve dare un valore aggiunto sul lungo periodo e non limitarsi a ciò che accade nel breve. Un discorso che può essere valido sul mondo Esg, come sul tech o sull'obbligazionario».

CAMBIAMENTI DEMOGRAFICI

Tra i cambiamenti dirompenti che travolgeranno l'economia e il modo di fare business ci sono anche i trend demografici. **L'invecchiamento della popolazione**, che interessa anche i Paesi emergenti oramai, crea nuove abitudini di consumo e condiziona i comportamenti di risparmio e investimento. Ma è soprattutto la generazione y che si impone come importante oggetto di riflessione, anche per Goldman Sachs Am: «I millennial rappresentano un trend di lungo periodo di grande importanza. Si tratta di **2,3 miliardi di individui tra i 20 e 39 anni** che nel 2025 rappresenteranno il 75% della forza lavoro globale. Sono il gruppo demografico più popoloso con un potenziale di spesa e un flusso di reddito in crescita molto più importante delle precedenti generazioni. Quindi i loro comportamenti andranno a impattare dinamiche competitive a livello globale e le aziende che sapranno inglobare i modelli di consumo dei millennial saranno ottimi oggetti di investimento per portafogli azionari», dice **Loredana La Pace**, country head Italy di Goldman Sachs Am. ■