

Corsa di famiglie e imprese alla consulenza finanziaria

di [Redazione Il Settimanale](#)

scritto il **12 Maggio 2023**

I risparmiatori puntano sugli esperti per ottimizzare l'asset allocation, in termini sia finanziari che fiscali. Il patrimonio affidato alle reti dei consulenti è triplicato in 10 anni

di **Anna Maria Lago**

La consulenza finanziaria diventa sempre più centrale. Sull'onda delle ripetute crisi finanziarie negli ultimi anni, le famiglie e i risparmiatori si sono avvicinati sempre di più a questo mondo. L'obiettivo è di tutelare e valorizzare il proprio patrimonio con l'ottimizzazione dell'asset allocation, sia in termini finanziari sia di protezione ma anche in termini fiscali. Si tratta di temi cruciali. Per questo la scelta di consulenza è in salita: i numeri dicono che le reti di consulenti finanziari sono passate da 257 miliardi di masse a fine 2012 a circa 730 miliardi a novembre 2022 con un salto che ha visto moltiplicare più e più volte la cifra. Il trend è in continua crescita così come le richieste di consulenza rivolta a un esercito di professionisti che è in costante ampliamento e che punta molto sulla formazione continua.

Intanto nel corso degli ultimi tempi sono emerse nuove esigenze che richiedono l'aiuto dei professionisti: l'invecchiamento progressivo della popolazione, la presenza predominante di imprese familiari nel contesto imprenditoriale, l'evoluzione dei modelli familiari e l'internazionalizzazione delle famiglie, nonché una scarsa sensibilità alla pianificazione del passaggio generazionale e della successione aziendale sono solo alcune delle questioni che mettono in luce la crescente necessità per le famiglie e le aziende di un servizio di consulenza patrimoniale. Questo servizio deve essere in grado di individuare possibili vulnerabilità del patrimonio e fornire una guida durante l'intero ciclo di vita per aiutare a scegliere la giusta combinazione di strumenti finanziari, assicurativi, giuridici e fiscali. La consulenza patrimoniale è quindi essenziale per garantire una gestione oculata del patrimonio e una pianificazione adeguata per le sfide che le famiglie e le aziende devono affrontare. «Il risparmio rappresenta un asset strategico per i cittadini e il ruolo dei consulenti finanziari è fondamentale nel supportare i risparmiatori con la pianificazione finanziaria per raggiungere i loro obiettivi personali e facendo loro comprendere la centralità del risparmio e la necessità di presidiare nel tempo gli investimenti definiti» dice il presidente Anasf Luigi Conte.

Intanto il numero dei consulenti finanziari è in costante crescita. Secondo i dati dell'Albo aggiornati al 30 aprile, il totale di quelli abilitati all'offerta fuori sede è arrivato a quota 51.903 mentre il numero dei consulenti finanziari abilitati all'offerta fuori sede con mandato è di 34.868 (dati Albo OCF). Significativo è il dato sulla copertura della ricchezza degli italiani da parte dei consulenti finanziari che nel 2021 ha raggiunto una fetta del 21% del totale (Relazione annuale Assoreti 2022). Il presidente Anasf, Luigi Conte, interverrà alla conferenza inaugurale del Salone sul ruolo centrale del risparmio gestito per la stabilità del sistema, la sicurezza delle famiglie e per il sostegno dell'economia reale mentre per il 18 maggio (ore 9:30 – 11:30 – Sala Brown 2) è in programma la conferenza Anasf “La primavera della consulenza”.

«L'investitore deve sentirsi compreso» (Filippo Battistini Allianz Global Investor)

Quali sono in questa fase le maggiori esigenze della clientela?

Oggi è più che mai importante essere a fianco dei clienti per aiutarli ad affrontare le sfide dei mercati andando oltre le incertezze del momento. Sono tre secondo noi le parole chiave della consulenza 2.0: pianificazione, empatia, monitoraggio, aspetti essenziali affinché chi investe si senta compreso nelle proprie esigenze, supportato e seguito costantemente nelle proprie scelte.

Come sta evolvendo dal vostro punto di vista il servizio di consulenza finanziaria?

Il consulente svolge un ruolo centrale di congiunzione tra investitori finali e mercati. Dal nostro punto di vista di asset manager è importante poterlo supportare nel relazionarsi e nel costruire un rapporto di fiducia con l'investitore. I progetti formativi che abbiamo sviluppato negli ultimi anni sono stati indirizzati proprio a creare una modalità di relazione consulente-cliente nuova, basata sulla fiducia reciproca, la comprensione dell'unicità del cliente stesso e delle sue esigenze, e la consapevolezza delle scelte di investimento.

Ci sono nuovi servizi che proponete?

L'ultimo tassello del nostro percorso formativo rivolto ai consulenti è il “Goal Based Investing”, cioè la pianificazione per valori ed obiettivi: è un metodo che “àncora” le scelte di investimento agli aspetti emozionali a cui il cliente assegna più valore, stimolandone la partecipazione attiva, rendendolo più consapevole del valore del tempo ed evitando lo “stress da performance”.

«Focus dal patrimonio alla persona» (Piero Davini – Teseo)

Quali sono in questa fase le maggiori esigenze della clientela?

Sono quelle di sentirsi compresa e affiancata dal proprio consulente. La figura del consulente si è evoluta fino ad assumere un ruolo “sociale” nella gestione del risparmio, mutando il proprio ruolo da gestore di asset a gestore di relazioni. Tale cambiamento comporta un differente focus che va dal “patrimonio” alla “persona” ed impone perciò una cura ed una guida sempre più personalizzata. Olistica.

Come sta evolvendo il servizio di consulenza finanziaria?

Verso la consulenza patrimoniale. La consulenza patrimoniale rappresenta l'opportunità per il consulente di consolidare la relazione con la clientela, valorizzando la propria capacità di suggerire le strategie migliori per la tutela e la protezione del patrimonio.

Cosa è cambiato?

Progressivo invecchiamento della popolazione, contesto imprenditoriale caratterizzato da una presenza preponderante di aziende familiari, nuovi modelli familiari e processi di internazionalizzazione delle famiglie, scarsa sensibilità a pianificare il passaggio generazionale e la successione aziendale: sono solo alcuni degli aspetti che evidenziano come le famiglie e le aziende necessitano sempre più di un servizio di consulenza patrimoniale, che, da un lato, metta in rilievo le possibili vulnerabilità del patrimonio e, dall'altro, garantiscano una guida durante l'intero ciclo di vita.

«Torna la domanda di rendimenti certi» (Vito Ferito – Gamma Capital Markets)

Quali sono in questa fase le maggiori esigenze della clientela?

Vediamo una sorta di “back to basic” dell'investitore. Dalla nuova clientela che approcciamo notiamo la richiesta di maggiore sicurezza e certezza dei rendimenti che si manifesta con la richiesta di portafogli investiti in singoli titoli obbligazionari investment grade (altamente affidabili).

Come sta evolvendo dal vostro punto di vista il servizio di consulenza finanziaria?

Dal nostro arrivo in Italia, oltre alle gestioni patrimoniali personalizzate su banche depositarie terze, abbiamo sempre proposto con convinzione il servizio di consulenza “fee only” che prevede la formulazione di consigli operativi che il cliente implementa presso la propria banca. Un servizio apprezzato dagli investitori in quanto al riparo da conflitti d'interesse: la parcella pagata dal cliente è l'unico nostro compenso.

Ci sono nuovi servizi che proponete?

Dopo essere stati alla larga dal settore obbligazionario per lungo tempo, nell'autunno scorso, quando il livello dei tassi cominciava ad essere interessante, abbiamo creato due linee di gestione patrimoniale per intercettare quella fascia di clientela poco propensa al rischio e che necessita della possibilità di incrementare il proprio reddito attraverso l'utilizzo dei flussi delle cedole delle obbligazioni. Il rendimento atteso del portafoglio (al lordo di fiscalità e costi di gestione) supera il 4%.