

COMUNICATO STAMPA

Il presente e il futuro delle reti di consulenza finanziaria Le evidenze emerse dall'indagine presentata al convegno inaugurale di ConsulenTia20 commentata dai protagonisti del settore, all'Auditorium Parco della Musica di Roma

Roma, 5 febbraio 2019 – Si è svolto oggi, mercoledì 5 febbraio, all'Auditorium Parco della Musica di Roma, nella prestigiosa sala Santa Cecilia, il convegno inaugurale della VII edizione di ConsulenTia, l'evento ideato da Anasf, patrocinato da Ocf, Regione Lazio, Roma Capitale e Città Metropolitana di Roma Capitale, che ha registrato oltre 2.500 visitatori unici a oggi.

Dopo l'apertura dei lavori della giornata di ieri, 4 febbraio, con il contributo dei protagonisti dell'appuntamento "Un'ora con...", **Marco Bentivogli**, Segretario Generale della Federazione Italiana Metalmeccanici Cisl, ed **Enrico Giovannini**, Economista, Portavoce dell'Alleanza Italiana per lo Sviluppo Sostenibile (ASviS), che hanno proposto riflessioni sui temi del progresso tecnologico e dell'impatto della sostenibilità sul mondo del lavoro e nel tessuto sociale, il secondo giorno della manifestazione ha visto la partecipazione del Ministro dell'Economia e delle Finanze **Roberto Gualtieri**, che ha salutato la platea di consulenti finanziari sottolineando il ruolo centrale della categoria nel contesto in cui si muove e riconoscendo a ConsulenTia un'importante funzione di confronto, ancora più necessario in un momento di cambiamento come l'attuale, in cui ci si deve misurare con le sfide dell'innovazione e della sostenibilità. Il Ministro Gualtieri si è rivolto quindi alla platea per invitare i consulenti finanziari ad avere cura dell'attività di educazione finanziaria e a essere interpreti del cambio di paradigmi strutturali nel mondo degli investimenti. L'attenzione del Governo alle sfide della crescita è alta, ora serve un surplus di fiducia, anche verso la finanza SRI.

Durante il convegno sono stati presentati i risultati dell'indagine a cura di Excellence Consulting, a cui l'Associazione quest'anno ha chiesto di fare il punto sul presente e sul futuro del mercato italiano delle reti di consulenza finanziaria.

Partendo dalla fotografia del settore degli ultimi dieci anni, 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 - **Maurizio Primanni**, Ceo e Fondatore di Excellence Consulting, 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. Questi dati rappresentano un'opportunità di riflessione soprattutto se considerati insieme agli spunti che provengono da altri mercati, come quello americano, dove si rileva un ruolo crescente del digitale nel settore, in cui la *Robo For Advisory* viene preferita alla *Robo-Advisory*, l'evoluzione dell'offerta va da tempo verso il wealth management e dal punto di vista organizzativo si registra l'affermazione del team model.

"Che il nostro settore sia destinato a crescere è convinzione ormai condivisa e per questo dobbiamo farci trovare pronti alle sfide che ci attendono", ha commentato il Presidente Anasf **Maurizio Bufi**. "Oggi abbiamo riunito sul medesimo palco gli esponenti delle società mandanti per capire quali saranno le strategie e le aree di intervento che metteranno in atto per rimanere competitivi sul mercato".

Dalla ricerca condotta emergono tre modelli di business a cui possono essere ricondotte le reti: le *Commercial Bank driven*, ovvero quelle che hanno mantenuto una forte correlazione con le banche commerciali e che sostanzialmente ne rappresentano una divisione dedicata alla consulenza finanziaria; le *Advisor driven*, che puntano sul ruolo centrale del consulente e si rivolgono sempre di

più ad una clientela di alto profilo; e le *Digital driven*, con modello di business ad elevata intensità digitale e caratterizzate da portafogli per consulente di dimensioni numeriche generalmente molto consistenti.

Se i tassi bassi o negativi e un'ulteriore pressione regolamentare rappresentano nel breve periodo le principali minacce per tutte e tre le categorie, nel lungo periodo il timore è più rivolto ai giganti tecnologici e alle difficoltà legate al cambio generazionale dei clienti. Quali saranno dunque le iniziative strategiche e le leve industriali per la crescita futura dell'industria? "Se da una parte uno dei motori della crescita è rappresentato dall'aumento della dimensione della rete, attraverso attività di reclutamento e retention, l'inserimento di nuove leve nel medio termine e in alcuni casi iniziative di internazionalizzazione su nuovi mercati, dall'altra si cercherà di fare leva sul digitale per rendere sempre più distintivo il modello di consulenza, di rafforzare le competenze dei consulenti e di favorire modelli di collaborazione tra cff", ha spiegato Primanni. Ovviamente a queste azioni si affiancheranno obiettivi di incremento dell'efficienza, attraverso l'ottimizzazione dei processi e l'outsourcing delle attività operative a minore valore aggiunto per consulenti e clienti, ma anche strategie volte al migliore servizio di nuovi segmenti di clientela (es. imprenditori e professionisti) e di sviluppo di expertise specialistiche, come quelle relative alla gestione del passaggio generazionale dei capitali presso i clienti.

A commentare queste evidenze, durante il *question time* sollecitato dal Direttore di Class Cnbc **Andrea Cabrini** e lo stesso Maurizio Primanni, sono intervenuti: **Mauro Albanese**, Direttore commerciale Rete PFA & Private Banking FinecoBank; **Giuseppe Baiamonte**, Responsabile Coordinamento Rete Consulenti Finanziari Fideuram ISPB; **Marco Bernardi**, Vice Direttore Generale Reti Commerciali, Canali Alternativi e di Supporto Banca Generali; **Stefano Lenti**, Responsabile Area Consulenti Finanziari e Wealth Managers IWBank Private Investments; **Paolo Martini**, Amministratore Delegato e Direttore Generale Azimut Holding; **Luca Romano**, Deputy Head Life Banker BNL BNP Paribas; **Silvio Ruggiu**, Head of Advisory Clients Deutsche Bank; **Mario Ruta**, Direttore Commerciale Allianz Bank Financial Advisors; **Nicola Viscanti**, Responsabile Rete Consulenti Finanziari Widiba; **Stefano Volpato**, Direttore Commerciale Banca Mediolanum.

Infine, a tirare le somme di quanto emerso è stato il Presidente Anasf **Maurizio Bufi**: "Dobbiamo continuare a investire sulla professione, un percorso che ci porterà a consolidare una funzione centrale per i risparmiatori italiani e siamo tutti chiamati, come categoria, a lasciare un'impronta su questo cammino che ci vede protagonisti. In questi circa 10 anni alla guida dell'Associazione ho vissuto momenti di grande soddisfazione per il lavoro corale che abbiamo svolto, che ci ha consentito di elevare la percezione del valore della nostra professione. Oggi siamo qui per consolidare il nostro futuro, insieme agli interlocutori dell'industria di questo settore, e sappiamo di avere una grande responsabilità, quella di prenderci cura dei risparmi delle famiglie italiane. Continueremo a dare il nostro contributo per valorizzare la professione di consulente, anche salvaguardando una giusta remunerazione, e a diffondere la cultura finanziaria tra i cittadini, nonché sostenere l'economia reale del nostro paese. Le sfide che ci attendono sono impegnative, ma abbiamo tutti gli strumenti per vincerle. Certo, chiediamo alle nostre società di sostenerci in questo percorso di crescita, mettendoci nelle condizioni di prestare un servizio di consulenza completo e all'avanguardia, ma anche investendo sulle nuove generazioni", ha concluso Maurizio Bufi.

Per informazioni

Stefania Ballauco - Area Comunicazione Anasf

Tel: 02.67382939

Mail: stefania.ballauco@anasf.it

Segui Anasf su:  [AnasfCE](#);  [@anasfCE](#);  [Anasf](#);  [Anasf](#)