

Gli occhi di banche e reti sul risparmio amministrato

Le famiglie hanno fatto il pieno di titoli di Stato Caccia alle commissioni con le 'consulenze evolute'

Adriano Bonafede

Una pioggia di titoli di Stato nelle tasche degli italiani nel 2023, ben 114 miliardi di nuovi acquisti. E altri 42 miliardi nel primo semestre di quest'anno. Come potevano le banche e le reti di consulenti finanziari non considerarli nei loro piani di business? E così hanno deciso di andare all'attacco di quel nuovo bacino, inventando un nuovo servizio, ribattezzato da alcuni "consulenza evoluta", che consiste nel farsi dare una commissione per dare consigli sulla gestione di quei titoli.

Certo, nel 2023 le famiglie hanno fatto il pieno di nuovi titoli di Stato, grazie al forte aumento dei tassi che invece ha creato problemi agli altri asset detenuti, dalle azioni alle polizze vita e alle stesse obbligazioni già in carico. Secondo il Banking Monitor di Intesa Sanpaolo del mese scorso, gli investimenti in titoli governativi sono cresciuti nel 2023 proprio mentre i conti correnti si riducevano di ben 81 miliardi. Il travaso dalla liquidità ai bond governativi è evidente. E questo trend è andato avanti anche nel primo semestre del 2024. Ma i dati del 2023 dimostrano che la riallocazione è andata a discapito anche delle azioni, dei fondi comuni e delle riserve tecniche delle assicurazioni.

I dati su questo nuovo segmento di business e su com'è variamente declinato da banche e reti sono ancora frammentati, al contrario di quelli sul risparmio gestito. Assortiti, l'associazione delle società-rete, mostra questo dato per la prima volta nelle sue statistiche di gennaio-agosto 2024. La raccolta netta delle reti affiliate ha raggiunto i 31,7 miliardi nel risparmio gestito contro i 18,56 dell'amministrato. Di quest'ultima grandezza, 4,6 miliardi sono già passati in consulenza.

Sulla consulenza sui titoli amministrati non c'è un approccio univoco, anzi la realtà è molto variegata, e si segnalano anche casi in cui questo servizio è stato imposto ai clienti. Il punto di partenza è sempre una commissione di consulenza, che può basarsi soltanto su meri "consigli" ai clienti senza però intervenire sui titoli che detengono; oppure può prendere la forma di un mandato di gestione per vendere, comprare e modificare il portafoglio.

La "fee" di sola consulenza tende ad essere applicata progressivamente non soltanto all'amministrato ma anche a tutti gli asset che fanno capo a un determinato cliente, compresi i fondi d'investimento, le polizze, addirittura gli immobili, i fondi pensione. Si tratta del nuovo mondo della "fee only": la consu-



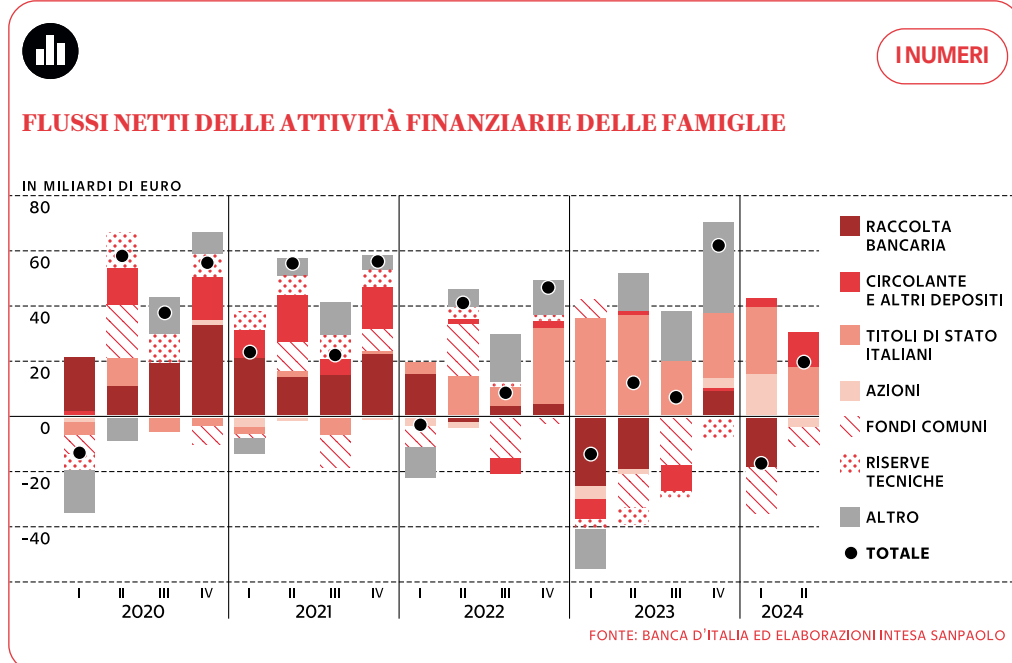
mente al cliente senza grandi portafogli grazie ai suoi database e al suo Centro Studi, dando valore a un investimento altrimenti statico, va pagata. Altro è una banca che non fornisce valore al cliente e cerca solo commissioni a scapito di una relazione "win-win". Il cliente di taglia piccola e media non ha competenze finanziarie e non può permettersi un personal advisor. Per questa fascia, la consulenza, se erogata non opportunisticamente, crea valore per il cliente e va pagata, ma sempre equamente».

In linea di principio, tutti gli intermediari si basano su tre livelli di consulenza: una "di base", destinata a tutta la clientela ma generica, con un pagamento molto basso per i titoli, mentre per il risparmio gestito è già inclusa; una con pagamento di "fee on top" e un'altra "all inclusive", destinata a clienti con capitali di un certo rilievo. «Ma - ricorda Massimo Scolari, presidente di Ascofind, l'associazione dei consulenti indipendenti - la consulenza è sempre e soltanto raccomandazione sugli investimenti; se invece si dà incarico a qualcuno di gestire tutti gli asset, si rientra nel campo dei mandati di gestione».

114

MILIARDI

Nel 2023, una pioggia di acquisti da parte degli italiani: 114 miliardi sui titoli di Stato



INUMERI

“

L'OPINIONE

La consulenza che la banca eroga, anche indirettamente grazie ai suoi database e al suo Centro Studi, va pagata. Altro è una banca che cerca solo commissioni

Ma c'è qualcosa di più. Il lento ma progressivo spostamento verso la consulenza pura (anche 4 miliardi di gestito sono passati a questa formula) sembra rispondere a necessità più ampie. Gli intermediari si stanno preparando a fronteggiare la paventata modifica delle norme europee nel senso di rendere obbligatoria la "fee only". C'è poi il problema degli Etf, strumenti meno costosi dei fondi e sempre più richiesti ma su cui non c'è alcuna "retrocessione" da farsi pagare: ecco quindi che il passaggio alla "fee only" garantisce una remunerazione. Dal punto di vista dell'intermediario, in questo modo si rendono più stabili i ricavi e si valorizza anche la figura del consulente per giustificare i maggiori costi rispetto alle piattaforme online che forniscono un mero servizio di negoziazione "fai-da-te".

① Gli intermediari stanno introducendo nuovi servizi basati sul modello della "fee only"