

Salva



we
WEALTH

Accedi



REGISTRATI

Condividi



[RISPARMIO GESTITO](#) [CONSULENTI](#)

Gestione patrimoniale, quanto è difficile farla bene!

PREVIOUS ARTICLE

NEXT ARTICLE



Giovanni Pesce
07 Gennaio 2020

Tempo di lettura: 3 min

La gestione patrimoniale e la consulenza sugli investimenti sono attività complesse che richiedono da parte dei professionisti profonde conoscenze. Ecco come farle al meglio

C'è un'industria in Italia che non conosce crisi e che sta facendo numeri importanti. Un'attività che tempo fa era riservata a pochi esperti, ma che con il passare del tempo è diventata talmente appetibile che tutti gli "attori" dei mercati finanziari dicono – e pretendono – di fare benissimo. Parliamo della **gestione patrimoniale e dei servizi a essa collegati**, che banche, sgr, sim e persino le Poste offrono da qualche anno ai propri clienti (talvolta in aperto conflitto di interessi).



Ti interessa *questa tematica?*

**FAUSTO
RONZANI**
[IW BANK](#)

[📍 LUINO](#)

**DAVIDE
MAGNAGUAGNO**
[AZIMUT CAPITAL
MANAGEMENT SGR](#)

[📍 IVREA](#)

Salva

✓

🔖

Condividi

✉

f

🐦

in



Diversi anni fa, il direttore di un'impresa (o banca) per la quale lavoravo mi disse che il compito di un gestore era sostanzialmente quello di eseguire gli ordini dei clienti. In quel periodo le banche offrivano al massimo servizi di negoziazione e si evitava accuratamente di dare suggerimenti – tantomeno esprimere opinioni su titoli o sul mercato – che avrebbero potuto compromettere la relazione con il cliente. Non si trattava però di difendersi dal rischio reputazionale, bensì di evitare qualsiasi conflitto con il cliente: se quest'ultimo fosse stato insoddisfatto dei risultati ottenuti seguendo i consigli del proprio "bancario di riferimento", avrebbe potuto infatti chiudere il suo conto presso la banca, privandola così di redditività. In quegli anni la persona che rappresentava la banca in Borsa non era chiamato né "addetto titoli" né "operatore": era semplicemente un "rappresentante" o un "osservatore" e già la definizione fa comprendere il ruolo del tutto marginale della sua attività.

Poi è arrivata la crisi del credito; con essa, le banche hanno cominciato a sostituire i profitti derivanti dall'intermediazione monetaria con le commissioni da vendita di prodotti e offerta di servizi. In questa fase, a dispetto del loro chiamarsi "istituti di credito", le banche hanno erogato sempre meno credito e, per ridurre al minimo i rischi, hanno preferito investire risorse in attività che trasferiscono l'alea del mercato sui clienti.

La gestione del patrimonio è apparsa quindi come la strada più facile: i soldi del cliente depositati in banca (tramite la raccolta diretta) potevano essere usati – invece che per finanziare lo sviluppo dell'economia reale – per **acquistare in nome e per conto del cliente strumenti finanziari** destinati a produrre (in teoria) rendimenti per lui e commissioni attive per la banca. Niente di immorale o di non etico, ma da valutare in un'ottica di opportunità (o di opportunismo) per la struttura bancaria stessa.

Chi nel frattempo si era specializzato nelle attività legate alla gestione dei patrimoni ha sofferto questa entrata sul mercato dei grossi player bancari che, grazie alla loro possente struttura e alla messa in campo di ingenti mezzi, hanno facilmente conquistato buona parte di un settore fino ad allora riservato a pochi. In poco tempo, il metodo adottato dagli operatori è diventato disordinato e talvolta addirittura aggressivo, tanto che nel 2006 l'entrata in vigore della **Mifid** ha introdotto regole severe per disciplinare questo mercato: prima fra tutte, la necessità di una conoscenza profonda dell'attività da parte dei professionisti e l'obbligatorietà di un'analisi reale dei bisogni del cliente.

LEGGI ANCHE: [BigTech e gestione patrimoniale, è solo questione di tempo](#)

Proprio l'assoluta comprensione delle necessità del cliente e dei suoi obiettivi diventa ora uno dei punti chiave dell'attività dei "nuovi" professionisti, chiamati addetti titoli, customer relationship manager, private banker, o ancora gestori

[SCRIVI AI NOSTRI ESPERTI](#)

ALTRI ARTICOLI SU "Risparmio Gestito"

[RISPARMIO GESTITO](#) 8 GENNAIO 2020

[Come generare fiducia nella consulenza finanziaria](#)

Contributor, Giovanni Sebastiano Cozza

[RISPARMIO GESTITO](#) 23 DICEMBRE 2019

[Amundi e Bank of China insieme per il wealth management](#)

Teresa Scarale

[RISPARMIO GESTITO](#) 23 DICEMBRE 2019

[Risparmio gestito, crescono i fondi a lungo termine](#)

Redazione We Wealth

[RISPARMIO GESTITO](#) 19 DICEMBRE 2019

[Investimenti, i millennial dentro il portafoglio](#)

Francesca Conti

ALTRI ARTICOLI SU "Consulenti"

[CONSULENTI](#) 8 GENNAIO 2020

[Come generare fiducia nella consulenza finanziaria](#)

Contributor, Giovanni Sebastiano Cozza

[CONSULENTI](#) 1 GENNAIO 2020

[Collezioni d'arte: 5 buoni propositi per un 2020 sicuro](#)

Contributor, Giorgia Ligasacchi, Massimo Vecchia, Annapaola Negri-Clementi

[CONSULENTI](#) 20 DICEMBRE 2019

[Il piacere e il potere femminile nell'arte neoclassica](#)

Sharon Hecker

[CONSULENTI](#) 20 DICEMBRE 2019

[Quando l'arte diventa un regalo: a Natale, e non solo](#)

Andrea Concas

PREVIOUS ARTICLE

NEXT ARTICLE

affluent. Tanti titoli diversi per ruoli riconducibili alla stessa attività: attività per la quale oggi, come richiesto dall'Esma (l'Autorità europea degli strumenti finanziari e dei mercati), devono essere dimostrate specifiche competenze.

Ci si chiede ora: quanti clienti possono essere seguiti profittevolmente da un professionista, pur adeguatamente formato e ben capace, considerata la volatilità dei nostri mercati (che richiedono analisi sempre più complesse) e l'immensa quantità di prodotti messi a disposizione delle strategie di gestione?

E soprattutto: qual è il rischio reputazionale che le banche sono disposte ad accettare per questa attività?

Nella maggior parte dei casi troviamo prodotti e stili di gestione standardizzati per categorie, che non sono né dinamici né direzionali, con la conseguenza che se i mercati principali vanno bene i risultati saranno buoni mentre, se al contrario vanno male, i risultati saranno negativi. Con buona pace del benchmark, che salva sia l'una che l'altra direzionalità.

Secondo la mia personale esperienza, un buon gestore di portafogli amministrati da una banca può – per ottemperare a quanto richiesto dalla Mifid – gestire non più di 40/50 posizioni, indipendentemente dalla loro dimensione (tutti, infatti, a prescindere dall'entità del gestito, hanno diritto a essere accuditi e tutelati in modo serio e competente).

Nessuna norma, inoltre, tantomeno la Mifid, indica che un portafoglio piccolo non debba costantemente aggiornare in termini tattici, seguendo la volatilità dei mercati e il modello da cui è derivato in termini strategici. La parità di trattamento fra portafogli grandi e piccoli mina la redditività della banca, perché è evidente che essendo le commissioni retrocesse in percentuale, più piccolo è il cliente, minore sarà il guadagno per l'impresa che lo accudisce.

Il mercato tuttavia risponde anche alle esigenze di ottimizzazione dei costi, proponendo prodotti adatti a tutti per dimensione e prezzo (se però parliamo di Etf dobbiamo considerare che un Etf adatto al momento dell'acquisto può non rimanere tale nel corso del tempo indipendentemente dalle variazioni dinamiche del mercato).

Quindi, in ogni caso, **la banca deve assumersi l'onere di mantenere una relazione con il cliente**, quando anche fosse solo per chiamarlo e comunicargli che lo scenario è cambiato e, di conseguenza, deve modificare la sua asset allocation.

Un'attività che presuppone tempo e risorse e che produce dei costi. Inoltre quelli che tempo fa erano chiamati "promotori" ora sono diventati "consulenti", ripetendo quanto già successo anni prima: è cambiato il nome, ma non è cambiato l'approccio. I consulenti, vale a dire coloro che per vocazione o per mestiere devono "consigliare" lo strumento più adatto o il mix di prodotti più idonei al cliente, devono essere in grado di tenere conto da una parte delle caratteristiche del cliente, e dall'altra del momento e delle tendenze dei mercati.

Per questo ritengo personalmente che anche il consulente più efficiente, così come il gestore più preparato, **non possa seguire centinaia di clienti** che – indipendentemente dalla dimensione dei propri portafogli – meritano le medesime attenzioni e la stessa assiduità di contatto. Avere pertanto in carico 100 o 200 portafogli assegnati rappresenta per me una forzatura inaccettabile, che inficia la bontà del lavoro del professionista al fine di salvaguardare la redditività della banca.

Quale può essere allora la soluzione? A mio parere è solo una: riportare determinate attività legate al mercato degli strumenti finanziari nelle mani di soggetti specializzati, capaci di dinamismo e qualità, che siano effettivamente e realmente liberi dall'impegno di dover conseguire sempre il meglio per il cliente, e che tendano invece a realizzare il meglio assoluto per il brand per il quale operano.

In altre parole, è necessario eliminare totalmente dall'attività di gestione e consulenza il conflitto di interesse: una decisione che deve e può essere presa in modo responsabile solo da chi ha il governo dell'attività.



Condividi Giovanni Pesce



Giovanni Pesce è amministratore delegato di Fugen Private Sim, manager dalla lunga esperienza nei settori dell'asset management e private banking, si occupa anche di formazione, presso l'Università della Terza età "Card Giovanni Colombo" e presso Iside - Istituto internazionale di documentazione economica, su Mifid - Idd, gestioni e fondi. È infine consulente in Area finanza e Mifid presso il Credito Valtellinese.



Il presente articolo costituisce e riflette un'opinione e una valutazione personale esclusiva del suo Autore; esso non sostituisce e non si può ritenere equiparabile in alcun modo a una consulenza professionale sul tema oggetto dell'articolo.



WeWealth esercita sugli articoli presenti sul Sito un controllo esclusivamente formale; pertanto, WeWealth non garantisce in alcun modo la loro veridicità e/o accuratezza, e non potrà in alcun modo essere ritenuta responsabile delle opinioni e/o dei contenuti espressi negli articoli dagli Autori e/o delle conseguenze che potrebbero derivare dall'osservare le indicazioni ivi rappresentate.

LEGGI ALTRI ARTICOLI SU:

RISPARMIO GESTITO

CONSULENTI

we
WEALTH

Sei un Consulente Finanziario o un private banker?
REGISTRATI GRATUITAMENTE IN WE WEALTH IL PRIMO MARKETPLACE
DEL WEALTH MANAGEMENT

REGISTRATI

PREVIOUS ARTICLE

NEXT ARTICLE



[Home](#)
[Financial Advisor Club](#)
[Talents Club](#)
[Expertise](#)
[3 min MBA](#)
[Outlook](#)
[Food for Thought](#)
[A talk to](#)

[Chi siamo](#)
[Magazine](#)
[Contatti](#)
[Privacy Policy](#)
[Cookie policy](#)
[Faq](#)

Seguici:

Partner di:

Iscriviti alla
newsletter

REGISTRATI