

Risparmio gestito, il ruolo dei consulenti nel rilancio di settore



**CONSULENZA
INDIPENDENTE**
 Maurizio
 Esentato,
 fondatore e ad
 di Classis
 Capital Sim

FONDI

Esentato: «I grandi player parlano di aggregazioni e pensano poco ai clienti»

Gianfranco Ursino

L'industria del risparmio gestito italiano ha avviato da anni e negli ultimi mesi intensificato - almeno a parole - un incontrovertibile processo di consolidamento. La ricerca di economie di scala, con un grande polo italiano dell'asset management, è un elemento imprescindibile per non dover assistere a ulteriori ingenti flussi di risparmio tricolore finire nelle mani delle case di gestione internazionali. «Uno scenario comprensibile ma non esaustivo - afferma Maurizio Esentato, fondatore e amministratore delegato di Classis Capital Sim - . I grandi player del settore parlano tanto di aggregazioni, ma pensano poco al rispar-

miatore. Come insegna l'esperienza anglosassone e soprattutto americana, ci possono essere modelli diversi, fondati sulla ricerca con team molto qualificati ma di dimensioni ridotte, e sull'erogazione di consulenza di investimento indipendente, capace di cogliere opportunità globali più vicini alle esigenze di un risparmiatore/cliente che vuole comprendere dove sono investiti i suoi risparmi e le relative motivazioni».

Con la Mifid2 da servizio accessorio la consulenza finanziaria è diventata per volere del regolatore il servizio di riferimento a cui si collegano tutti i vari prodotti e servizi. «Al modello standard di vendita di prodotti finanziari - prosegue Esentato - si affiancherà la consulenza finanziaria indipendente: il consulente agisce come fiduciario dell'investitore e solo da quest'ultimo viene remunerato». Un modello oggi di nicchia, che ha come elemento distintivo un servizio di consulenza che deve avere la capacità di generare performance. «Forse è arrivato il momento per i risparmiatori italiani di poter ricevere una consulenza finanziaria che prescinde dagli aspetti commerciali - afferma Sergio Boi- do, ex presidente Efpa e pioniere nei

primi anni 2000 della consulenza finanziaria indipendente in Italia con Ipb Sim - . Il mercato è stato sicuramente stimolato dall'evoluzione normativa e farà un ulteriore passo in avanti con l'attesa trasparenza dei costi, ma la gran parte delle società preferiscono ancora utilizzare la promozione finanziaria con remunerazione tramite retrocessioni».

Un cliente che percepisce quanto paga per la consulenza ricevuta si attende poi il top del servizio. Ma a che prezzo? «Se facciamo un discorso di ribassi commissionali siamo perdenti in partenza - continua Esentato -. Occorre puntare sulla qualità del servizio che deve offrire al cliente conoscenza, competenza, ricerca, temi di investimento, contenuti di mercato e guida nella scelta della banca su cui depositare i risparmi monitorandone costantemente i costi di negoziazione. Tanto più questi elementi, unitamente all'indipendenza dell'intermediario, saranno considerati dal risparmiatore qualificanti il servizio di investimento e necessari per l'ottenimento dei suoi obiettivi di lungo termine, tanto più sarà disposto a pagare».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

