

VERSO MIFID2: LE RETI

Target market troppo rigido

Sulla *product governance* si spera in un intervento correttivo con le norme di terzo livello. Il rischio? Una consulenza limitata

Pagina a cura di
Lucilla Incorvati

Il mercato delle reti è euforico. Risultati eccellenti in termini di raccolta (a fine marzo solo il patrimonio complessivo dei prodotti del risparmio gestito si attesta sui 355 miliardi di euro: +13,5% su marzo 2016) con una presenza nel risparmio gestito nettamente sopra il 30 per cento (solo lo scorso anno era al 25% circa). Complice l'andamento dei mercati, il posizionamento sui servizi di consulenza evoluta, l'avvio di nuove soluzioni. Come i Pir (Piani individuali di risparmio) sui quali, solo per citare un caso, Banca Mediolanum ha già superato i 700 milioni. Non male considerando che non siamo neppure a fine maggio.

Puntare a crescere dimensionalmente resta l'imperativo di tutti (con o senza acquisizioni); il divario tra le reti che si muovono sul mercato con consulenti finanziari e le banche private si accorcia sempre di più, perché il target cliente a cui si guarda è sempre più lo stesso. Fineco, Banca Generali, Banca Mediolanum, Azimut da anni hanno avviato la divisione private e vogliono svilupparla. Fideuram e Intesa P.B. da oltre un anno sono sotto lo stesso tetto. Bper ha appena reclutato un manager (Fabrizio Greco, ex Ersel,

ex Banca Euromobiliare) per rafforzarsi nel segmento private. Rimanere piccoli può significare per certi versi essere più fragili. Così, secondo alcuni rumors, Banca Patrimoni Sella & C. che da mesi sta reclutando nel mondo delle reti, potrebbe essere interessata ad una partnership con Schoders P.B. Ma sembra guardare anche al dossier Bim, società che oggi si porta dietro tutte le difficoltà della sua capogruppo Veneto-banca. In passato anche Fideuram Intesa P.B. aveva guardato il dossier (qualcuno sostiene che sia tornata a riguardarlo di recente) ma se la rete in sé (cioè i professionisti) piacciono, tutto il resto (struttura,

filiali, etc) molto molto meno.

Eppure in un momento di grande vivacità c'è un brivido che percorre il settore. Arriva la Mifid2 grande opportunità per migliorare la relazione con il cliente, più tutelato e reso consapevole dai maggiori obblighi che hanno le società. Ma per le società significa un intervento massimo con investimenti anche consistenti in formazione degli addetti, tecnologia, servizi evoluti, nuove modalità, maggiori costi di compliance e molto altro. In poche parole ricavi inferiori anche per effetto della della maggior trasparenza sui costi. Questo per esempio secondo Deloitte sul-

l'esempio di quanto accaduto in UK con l'introduzione della Rdr (una normativa simile alla nostra Mifid2) che ha prodotto un forte decremento nella vendita di prodotti con elevate commissioni. Quindi, i prodotti con marginalità più elevata di oltre il 40%. Secondo la società potrebbe accadere lo stesso in Italia. Non solo. C'è un tema forte che è quello della *product governance*. Oggi è uno schema rigido che rischia di limitare la libertà del distributore. Ma soprattutto in un'epoca in cui tutto andrà raccontato per giustificare il prezzo della consulenza di portafoglio, emergerà contro. Come ha ricordato di recente Matteo Colafrancesco, presidente di Assoret al convegno dell'associazione: «la consulenza di portafoglio al cliente oggi può essere penalizzata. È quanto rischia di succedere con la disciplina della *product governance* che impone specularmente ai produttori e ai distributori di definire ex ante le tipologie di clientela cui il prodotto possa essere offerto». Da tempo come scritto su questo giornale vedi (Plus24 del 6 maggio) nel dibattito sull'attuazione della Mifid2 da più parti è stata sottolineata proprio l'esigenza che la valutazione di adeguatezza avvenisse sull'intero portafoglio e non sul singolo prodotto di investimento. Che cosa si spera? Che intervenga presto il regolatore con un intervento interpretativo utile per rendere meno rigido questo schema. Sempre che non diventi una via per inserire in misura sproporzionata prodotti più rischiosi e più "carli".

La raccolta netta

In milioni di euro

	GENNAIO - MARZO 2017	GENNAIO - MARZO 2016
Risparmio gestito		
Fondi comuni e Sicav di diritto italiano	155,5	-112,2
Fondi comuni e Sicav di diritto estero	4.421,9	-497,2
Fondi di fondi di diritto italiano	17,9	-4,8
Fondi di fondi di diritto estero	-161,0	-165,7
Fondi speculativi	-9,0	-4,9
Fondi Chiusi	368,7	-11,7
GPF	716,3	66,0
GPM	934,0	292,7
Prodotti assicurativi	2.806,5	3.031,7
Prodotti previdenziali	179,0	182,8
Totale risparmio gestito	9.429,8	2.776,8
Risparmio amministrato	606,5	6.225,9
TOTALE RACCOLTA NETTA	10.036,4	9.000,6

Fonte: ASSOFI

«I clienti non vogliono solo performance»



INTERVISTA

Riccardo Barberini
a capo di Ubi Top Private

■ Dottor Barberini, con la nuova articolazione Ubi, grazie a masse importanti, è ai vertici del mondo private.

Direi di sì. Completato il processo di fusione culminato nella creazione della Banca Unica c'è stata, come è noto, la fusione nella capo-

gruppo delle sette banche rete precedentemente controllate, che costituivano l'ossatura del gruppo a matrice federale. Oggi all'interno del gruppo ci sono due divisioni specializzate: top private banking e corporate e investment banking. Per quanto riguarda la divisione top private con 240 banker e 32 miliardi di masse questa si colloca tra i primi cinque operatori in Italia per masse gestite. Abbiamo lavorato ad una nuova segmentazione della clientela, portando nella divisione solo i clienti con patrimoni superiori al milione di euro.

A livello territoriale, avete una presenza storica in Lombardia, l'area più ricca del paese. Dove volete espandervi?

La nostra divisione è presente a livello territoriale con 22 centri top private che, a loro volta, coordinano 40 punti operativi su tutto il territorio nazionale. Insomma, un totale di oltre 60 punti sul territorio. A livello di gruppo siamo presenti nelle aree economicamente più attive del Paese (l'80% degli impieghi realizzati in Lombardia, Piemonte e Lazio, regioni da cui proviene oltre il 40% del PIL italiano), ed ora voglia-

mo rafforzarci in Emilia Romagna, Veneto, Roma e Toscana (ha rilevato tre della banche risolte, ndr). Per questo abbiamo un piano di espansione che prevede in tre anni il reclutamento di 50 banker esperti proprio in quelle aree dove non abbiamo una presenza adeguata.

Tutti cercano banker esperti ma un gruppo a grande vocazione sociale come il vostro non investe nei giovani?

Cerchiamo banker esperti, ma abbiamo anche un progetto rivolto ai neo laureati che vogliono entrare come assistenti per continuare in questa carriera se dimostrano di averne le capacità. Assumeremo, infatti, 50 giovani nei prossimi tre anni. Crediamo che sia indispensabile formare ad alti livelli figure professionali che vadano a seguire clienti con sofisticate esigenze. Inoltre, non dimentichiamo che c'è un tema anche generazionale che non va trascurato. Clienti giovani cercano interlocutori coetanei.

Come si differenzia la vostra proposta e come cercate di penetrare ancora di più questo mercato?

La nostra è una clientela multi-

bancarizzata, sofisticata e attenta alle novità. Dire che è indispensabile appropiarla avendo ben presente come sono investite tutte le sue disponibilità anche quelle in altri istituti e parlare di un approccio wealth, passando da un analogia di soddisfazione di esigenze relative alla sola gestione del patrimonio alla capacità di soddisfare i bisogni del nucleo familiare a 360 gradi, non solo è ovvia ma non fa più notizia.

Quindi, che cosa serve?

Che si tratti di tematiche relative al patrimonio o al passaggio generazionale, dalla corporate governance all'asset protection, serve un servizio personalizzato rispetto ai fabbisogni differenziati per target e per fasce di patrimonio. Il cliente apprezza certamente la performance di portafoglio ma non è solo questo quello che ci chiede. Vuole riservatezza, occasioni diverse di investimento, soluzioni innovative e tempestività. Oggi solo con questi ingredienti si fa bene questo mestiere.

Verso il debutto Clubdealonline per i ricchi che puntano alle scale up

Piattaforma di iStarter riservata ai clienti hnw con l'equity crowdfunding

■ Investire nelle startup più promettenti con un investimento minimo di 5mila euro ma con accesso riservato solo a investitori con alte disponibilità finanziarie. È quanto promette ClubDealonline, piattaforma di equity crowdfunding, pronta ad essere lanciata sul mercato italiano per aprire l'investimento nel capitale di scale up. Ovvero delle start up già in una fase di crescita che necessitano di capitali per sviluppare ulteriormente il business o per internazionalizzarsi. L'iniziativa porta la firma di iStarter, acceleratore italiano di startup italiane operante a livello internazionale. Si utilizzerà una piattaforma online, autorizzata e regolata dalla normativa Consob sul crowdfunding. «Questo permette di evitare il passaggio fisico dal notaio per la sottoscrizione delle quote della società in cui si investe e tutto può essere gestito online e da qualsiasi parte del globo», ricorda Antonio Chiarello, già direttore generale di Ubs Alternative Investments, ora partner di iStarter. «Clubdealonline.com è una modalità che offre agli investitori e alle aziende la sicurezza di operare con un partner controllato da Consob — aggiunge —. Inoltre, la piattaforma prevede l'istituzione fiduciaria delle quote da parte di Intermento Sim (intermediario autorizzato) oppure di una fiduciaria terza. Così si ottengono due benefici: da un lato l'istituzione fiduciaria permette la cessione delle quote senza passaggio dal notaio, stimolando di fatto la creazione di un "mercato secondario delle quote; dall'altro la società si ritrova nel libro dei soci un solo investitore, il fiduciario, condizione importante per facilitare i round successivi con i fondi di venture capital». Per accedere alla piattaforma si deve essere presentati da un socio o ci si potrà registrare online nell'apposita waiting list. Poi si verrà sottoposti a una selezione che andrà ad indagare commitment verso il mondo delle startup e capacità di investimento. La selezione dei progetti è affidata ai 100 partners di iStarter il cui contributo nella valutazione dei progetti è in funzione della competenza sull'industria. Si prediligono progetti di ampio respiro basati su raccolte di volume tendenzialmente non sotto i 500mila euro, con forti componenti di innovazione e dotati di apprezzabili potenzialità espansive. Il team deve essere credibile nella propria capacità di execution (track record, qualifiche, eventuali referenze), il progetto deve aver già validato il proprio business model sia in termini di fatturato sia di scalabilità, difendibilità e sostenibilità finanziaria. Ogni anno iStarter entra in contatto con circa 800 startup, 50-60 vengono selezionate ma solo 5/10 accelerate.

@lucillaincorvati
© RIPRODUZIONE RISERVATA

@lucillaincorvati
© RIPRODUZIONE RISERVATA