

# 1.

BANCHE E RETI

## Un consulente e il sogno di una rete che non esiste



DI REDAZIONE

| 16 LUGLIO 2020 | 10:12

A cura di Nicola Scambia

*Il lavoro del consulente finanziario post Covid-19 è molto probabile nei prossimi anni sarà completamente diverso, verrà accelerato ciò che era già in atto da anni, un processo di trasformazione straordinario che renderà il lavoro di consulente finanziario un lavoro utile per il cliente e molto redditizio per se stesso e per il cliente e la banca.*

*È molto probabile che il numero dei consulenti finanziari delle più grandi reti si riduca almeno di un terzo nei prossimi 5 anni. Il passaggio generazionale in corso sta avvenendo tra consulenti finanziari avanti con l'età che cedono il parco clienti al proprio collega, di qualche anno più giovane, che ha condiviso la scrivania per 40 anni oppure lo riassegnano al figlio non importa se vuole fare questo lavoro, è sempre meglio che avere il figlio disoccupato.*

*Le più storiche reti di consulenza hanno i migliori venditori e pionieri della consulenza finanziaria, tanto di rispetto, con un'età media di 65 anni e con clienti che ne hanno 90 e tutti poco digitalizzati o che raccontano la solita tiritera: "per vedere risultati in borsa ci vogliono almeno 10 anni, che poi diventano venti che poi diventa l'infinito". Insomma questa storiella non regge più. Il numero dei consulenti finanziari entro i prossimi cinque anni si ridurrà significativamente e non sognatevi che i giovani si mettano a fare questo lavoro alle attuali condizioni.*

*Gli amministratori delegati di queste reti di vendita non possono innovare e non possono offrire una piattaforma informatica eccellente proprio per la struttura demografica della sua rete di consulenti, troppo poco digitalizzata.*

*Le offerte che ricevono i consulenti da tante banche sono bonus di ingaggio solo per fare più clienti, incentivano la vendita non i risultati dei loro consulenti finanziari con i clienti. Ovviamente c'è sempre quel 20% di consulenti finanziari bravi in ogni rete, che se anche gli sta stretta la banca hanno spesso oneri e patti che li fermano, ma soprattutto oggi non c'è un vero progetto nel settore come ce ne sono stati in passato.*

*Poi ci sono le banche del fai da te, mi viene in mente una quotata che deve mostrare agli analisti ricavi tutti i trimestri: la sua campagna di accaparramento di clienti fai da te sta funzionando, ha ridotto le commissioni di negoziazione all'osso, poi ridurrà quelle dei consulenti finanziari e tra qualche anno avrà clienti con metà del patrimonio e consulenti finanziari sempre più alla fame. Teniamo sempre a mente che un amministratore delegato di una banca deve arricchire i suoi azionisti non certo clienti e consulenti finanziari.*

*Se questo è lo stato di fatto, come sarà il mondo post COVID 19?*

*Ormai si lavora in smart working da casa; si arriverà presto a fare tutto con il telefono e con piattaforme informatiche eccellenti, sono escluse per almeno un lustro, le più grandi reti di vendita per i problemi demografici di cui sopra. Assisto 198 clienti e voglio farlo al meglio dedicando più tempo allo studio e meno tempo ai tempi morti di viaggio per visitare i clienti. Smart working tutta la vita e visita dai clienti per il piacere di rivederli o quando serve davvero non per far apporre firme decise da parrucconi del sistema.*

*Poi c'è il contratto che lega il consulente alla banca che prevede solo obblighi e nessun diritto. L'Anasf ha redatto un mandato d'agenzia, senza clausole capestro, molto equilibrato che è stato proposto alle reti di vendita, che si sono guardate bene dal proporlo ai loro consulenti. Questo cambierà, solo mandati di agenzia equilibrati e meritocratici attireranno giovani e brillanti laureati.*

*Sarà questione di qualche anno e la MIFID3 non permetterà più la retrocessione di parte delle commissioni di gestione dai fondi, del resto il consulente finanziario come è stato pensato in Italia esiste solo da noi. Dovrà cambiare anche la consulenza finanziaria. Oggi nessuna banca fa consulenza vera, propone commissioni basse o tassi di conto corrente o promozioni commerciali come troviamo ai supermercati.*

*Tornerà il modello vincente di Azimut e Mediolanum, ma oggi, si può pensare di meglio: il consulente potrebbe essere coinvolto nell'azionariato della banca proporzionalmente alla redditività del portafoglio e non alle masse. Più guadagna il cliente, più guadagna il consulente e più guadagna la banca. A questo punto la banca sarà motivata a dare la giusta formazione e tutta la tecnologia per poter servire meglio il cliente.*

*Ovviamente possono accettare questa sfida solo i migliori consulenti finanziari e le banche più competitive e ci saranno le grandi banche che ostacoleranno tutto questo ma le reti di consulenti finanziari medie e medio piccole hanno la loro possibilità di riscatto e far dimagrire le vecchie reti di vendita, oggi o mai più.*

*Assistere il risparmio degli italiani è una cosa seria e non si può farlo assistere a venditori oppure a redattori di newsletter e pseudo professori universitari in economia. Assistere il cliente nelle sue scelte di investimento impone una grande responsabilità e stress in ogni caso e bisogna dare al consulente che lo chiede tutta la tecnologia e la semplicità che serve ai tempi di oggi e se il cliente guadagna non avrà nessun problema a gare ma se il cliente perde devono essere penalizzati anche i consulenti finanziari in primis.*

*In questi mesi, molti concorrenti si sono precipitati a fare offerte economiche, credo di sapere il perché, ma nessuno ha davvero un progetto convincente, così mi sono convinto a raccontare a chi lo desidera un progetto, forse l'unico che c'è davvero sul mercato, a colleghi della concorrenza, e che cercano un progetto per loro e per i loro clienti e forse l'offerta economica più meritocratica che si può trovare sul mercato, un progetto che la banca in cui opero vuole portare avanti e mi fido del management che guida la banca in cui lavoro.*

*Riassumendo la banca che non c'è, coinvolge nell'azionariato i consulenti finanziari, non è quotata, ha consulenti e clienti digitalizzati, offre una piattaforma informatica eccellente, un mandato di agenzia senza clausole capestro ed una consulenza finanziaria vera, a quel punto si troverà saranno interessati i consulenti finanziari e clienti insoddisfatti di tutte le banche. Confido sarà la banca in cui lavoro. Ci credo.*

*Mi viene da chiedere ai consulenti finanziari lettori di Bluerating questo: Tu con chi stai? Se stai con i clienti chiamami, ho qualcosa da illustrarti, che il tuo amministratore delegato non può offrirti. Tutto ovviamente avverrà in smart-working, dopo le 18.00 e se lo vorrai mi permetterò di inviarti anche il libro JACKFLY via email e magari di fare la comparsa nel film JACKFLY. In ogni caso scambiare delle opinioni tra colleghi è sempre un piacere.*