

CONSULENZA DI PATRIMONI

LA VALUE PROPOSITION (seconda parte)

L'obiettivo di questa seconda parte della trattazione sulla Value Proposition della consulenza di patrimoni è quello di definire quali sono le attività più comuni di intervento, non quello di creare un catalogo di prodotti da poter offrire al cliente. La consulenza va costruita quotidianamente con il cliente, creando valore sui suoi obiettivi; i servizi/prodotti rappresentano i veicoli per realizzare il suo progetto.

Il servizio che meglio identifica il lavoro del consulente è il **GLOBAL ADVISORY SERVICE**: Si tratta del servizio più complesso, che implica un'attività trasversale tra consulenza sugli investimenti finanziari, su quelli immobiliari e assicurativi, ma anche su investimenti non finanziari in settori quali l'arte, i preziosi, le collezioni e altro. Esiste anche una consulenza generale e trasversale sulle varie attività del cliente, che può portare il consulente a rappresentarlo, per esempio in consigli di amministrazione o semplicemente a fornire i dettagli per un meeting di lavoro, o per un viaggio di piacere. In conclusione possiamo dire che rappresenta il punto più alto della consulenza e contiene al suo interno tutte le successive attività.

Il **GLOBAL ASSET MANAGEMENT** è invece il servizio più conosciuto. E' stato considerato, fino ad oggi, dalle banche, dalle SIM, in genere da quegli operatori che vengono definiti istituzionali (non remunerati direttamente dal cliente), la fonte di maggior ricavo, spesso, a scapito del cliente. Il global asset management si occupa di scegliere e controllare prodotti gestiti: gestioni patrimoniali mobiliari, gestioni patrimoniali fondi, SICAV, fondi di investimento e inoltre prevede la partecipazione a *private equity* o l'acquisto, la costruzione, di prodotti di finanza innovativa. L'ultimo gruppo di prodotti è quello assicurativo puro. Il sistema assicurativo misto, dove pure esistono obiettivi finanziari non è da prendere in considerazione ritenendolo nel novanta per cento dei casi non interessante per nessun cliente.

Altro genere di servizio, il cosiddetto **BROKER HOUSE**, tramite il quale, di solito la banca o la SIM acquistano e vendono per conto del cliente azioni, obbligazioni e derivati sul mercato. Nel caso di un consulente indipendente, oltre a consigliare i singoli titoli, e le strategie, vengono individuati e controllati gli intermediari scelti in relazione al prezzo, velocità, chiarezza di reporting e informazione/competenza dei mercati. Questo servizio si identifica con l'attività di negoziazione titoli, che è stata per molti anni la principale attività di investimenti finanziari, prima dell'avvento dei cosiddetti prodotti gestiti, i quali, a loro volta, si sono rivelati spesso dei pessimi investimenti per il cliente, ma altresì una fonte di reddito molto vantaggiosa per gli intermediari. La negoziazione titoli rende il mercato più trasparente al cliente,

creando, con la corretta informativa, aspettative coerenti alle scelte; inoltre l'operato del consulente e dell'intermediario sono più facili da controllare.

Ancora il **GLOBAL CUSTODY**: questo servizio è uno di quelli caratterizzanti della consulenza indipendente. Individua un intermediario in grado di accentrare tutti i valori mobiliari e non mobiliari e controlla il suo operato. I vantaggi del cliente sono soprattutto di ordine pratico. Usufruire di tale servizio significa poter disporre di rendiconti standardizzati, poter incassare dividendi e redditi da investimenti diversi, recuperare delle imposte alla fonte e occuparsi delle dichiarazioni fiscali; queste sono le attività principali.

Proseguendo nel novero, **AGGREGATION e REPORTING** : sono attività importantissime per controllare gli investimenti mobiliari nel momento in cui sono stati scelti intermediari diversi. L'obiettivo è quello di ottenere un unico report integrato dell'attivo e del passivo del cliente, indipendentemente dall'ubicazione delle singole posizioni.

CONSULENZA LEGALE E TRUST : praticarle significa occuparsi di consulenza legale, fiscale, tax planning, creazione di trust e fondazioni e consulenza successoria. I compiti del consulente indipendente in questo caso sono la razionalizzazione delle esigenze del cliente, l'individuazione delle soluzioni, la ricerca e il controllo degli specialisti in grado di realizzare le strutture o prodotti adatti.

Un'altra attività particolare e specialistica va sotto la dicitura di **CONSULENZA LEVERAGE**. Per essa si intendono tutti quei servizi di finanza alle imprese, corporate finance, nonché la gestione della tesoreria di aziende (tutti servizi dedicati al nostro cliente imprenditore), i finanziamenti al consumo e quelli immobiliari. Anche in questo caso il ruolo del consulente sarà la ricerca del prodotto più adeguato ai suoi obiettivi e il controllo del processo di realizzazione.

Concludiamo con un tipo di servizio, dal mio punto di vista estremamente importante, perché riguarda in maniera specifica la sfera delle emozioni, ossia quell'ambito con il quale quasi tutta la consulenza indipendente si confronta, creando valore per il cliente, dove per valore si intenda solo quello da lui percepito, in una alternanza di valori tangibili e intangibili, spesso, con una tendenza naturale in crescendo verso quelli intangibili.

Tale servizio può essere definito **EMOTIONAL ADVISORY SERVICES**. Le attività che prevede vanno dall'organizzare meeting di lavoro, al predisporre viaggi di affari o di piacere, attivare iniziative di incentivi per i dipendenti, regali per i

collaboratori, all'allestire ancora eventi artistici, culturali, di beneficenza o semplicemente offrire al cliente l'opportunità di partecipare ad eventi di vario tipo.

Sicuramente esistono molte altre attività che possono creare valore per il cliente: quelle finora elencate sono le principali. Il consulente spesso può seguire in prima persona una o due di queste, in relazione alle sue competenze specifiche, per le altre si limiterà a verificarne la coerenza con i progetti del cliente.

Stefano Monti