

INTERVISTA A DUCCIO MARCONI

I CAVALIERI DELLA CONSULENZA PATRIMONIALE

di Marco Muffato

La rete di CheBanca! punta forte sul team dei private financial advisor, consulenti finanziari di grande portafoglio, esperienza, che attraverso un iter formativo ad hoc sono pronti a soddisfare le esigenze dei clienti top. In una parola la rete dei consulenti finanziari di CheBanca! punta tante fiche sul wealth management. Ed è la spinta inarrestabile del business che spinge in questa direzione vista la necessità di servizi sempre più ampi, che vanno ben oltre il perimetro degli investimenti finanziari, manifestata da una clientela benestante con esigenze diversificate. Ma come si stanno organizzando i financial advisor della banca del gruppo Mediobanca al nuovo compito? Ne parliamo con Duccio Marconi, direttore centrale rete consulenti finanziari di CheBanca!

Nella foto Duccio Marconi, direttore centrale rete cf di CheBanca!



Marconi, quali sono i vostri obiettivi nella gestione patrimoniale della clientela?

Fin dalla nascita della rete dei cf nel luglio di due anni fa abbiamo deciso di puntare sull'evoluzione dei consulenti finanziari in consulenti patrimoniali. Eravamo consapevoli infatti che la gestione del patrimonio dell'investitore non può prescindere da un percorso di identificazione dei veri obiettivi del cliente che non si limitano ovviamente al campo finanziario. In quest'ottica si è deciso di attivare il servizio wealth che offre, in coordinamento con il consulente, una risposta alle esigenze del cliente e una puntuale analisi sulla situazione patrimoniale per quegli aspetti non strettamente attinenti alla sfera finanziaria, come la successione, la protezione dei propri beni, la fiscalità, operazioni aziendali, immobiliari e di art advisory, in un'ottica di consu-

COSTITUITO UN TEAM DI PRIVATE FINANCIAL ADVISOR CHE SARÀ DEDICATO ALLA CLIENTELA PIÙ BENESTANTE

lenza globale.

L'individuazione e realizzazione delle migliori soluzioni avviene in stretto coordinamento con gli specialist delle società del gruppo Mediobanca preposti a svolgere tali attività e con il supporto di professionisti esterni per esempio per l'immobiliare e l'art advisory.

I servizi di consulenza patrimoniale saranno di pertinenza esclusiva dei cf?

Il servizio è messo a disposizione in primis dei private finan-



COVERSTORY

cial advisor di CheBanca!, ovvero dei consulenti finanziari con i portafogli più importanti. Si tratta di consulenti finanziari con masse gestite superiori ai 40 milioni e che in genere detengono i clienti di maggiori dimensioni: per loro sono stati pensati percorsi di formazione a supporto della gestione patrimoniale, oltre a essere stati previsti processi dedicati per garantire la massima efficacia nel coinvolgimento delle strutture preposte ai servizi patrimoniali e software esterni di supporto. A loro vengono infine offerte da parte della direzione centrale leve concrete per lo sviluppo della clientela in target, attuale e potenziale, attraverso l'organizzazione di eventi sul territorio nonché contatti da poter sviluppare. I cf private-financial advisor all'interno della rete dei cf CheBanca! sono attualmente una quindicina ma sono destinati a crescere in maniera significativa, per numero e masse. Tengo a sottolineare che anche gli altri 300 cf possono comunque servirsi della struttura wealth e accedere a questa tipologia di servizi per i loro clienti con esigenze più sofisticate.

Parliamo allora dei servizi wealth studiati per i private financial advisor...

Sono davvero tanti e coprono ogni esigenza. Come dicevo le principali attività offerte dal servizio wealth avvengono all'interno del gruppo Mediobanca, attraverso le collaborazioni: con le funzioni corporate & investment banking per la consulenza e i finanziamenti alle imprese nonché per le operazioni sui mercati finanziari, con la struttura di portfolio management solutions per le soluzioni di investimento dedicate a investitori istituzionali, con il private banking per quanto riguarda l'offerta delle polizze LPS. Le altre società del gruppo di cui ci avvaliamo per offrire consulenza sono Spafid (la fiduciaria del gruppo, n.d.r.), Mediobanca Sgr, Cairn Capital, Compagnie Monégasque de Gestion, Ram Active Investments, MBFacta, SelmaBipiemme Leasing e MBCredit Solutions. La collaborazione con le società del gruppo MB mette a disposizione della nostra clientela l'expertise proveniente da un network di funzioni, competenze e società, creando al contempo nuove fonti di reddito per i nostri consulenti.

Ulteriori collaborazioni riguardano Unione Fiduciaria, Santandrea Luxury Houses del gruppo Gabetti e gli studi professionali Loconte & Partners e Pirola Pennuto Zei; al fine di arricchire e completare l'offerta è inoltre in definizione la collaborazione con uno dei principali player di mercato specializzato in Art Advisory. A completamento dell'attività, la struttura "Wealth ed eventi CF", organizza incontri formativi relativamente alle mutate esigenze della clientela e alle problematiche connesse al patrimonio complessivo ed eventi per la clientela relativamente ad argomenti attuali e di massimo interesse.

Come state preparando la rete al nuovo perimetro di azione? Quali percorsi avete previsto per i vostri cf?

Abbiamo definito un percorso formativo tecnico in particolare con la collaborazione delle società del gruppo Mediobanca ma anche con le società con cui abbiamo attivato una collaborazione esterna. È un percorso di formazione continua che non si esaurisce nell'anno. Ricordo che i nostri private financial advisor hanno a disposizione un budget specifico per organizzare eventi per i clienti sul territorio al fine di pre-



sentare i nostri servizi wealth tra i clienti e non, contribuendo così a stimolare nuove esigenze di investimento.

Parliamo degli economics e degli obiettivi di crescita...

Oggi siamo 333, abbiamo raggiunto un patrimonio/raccolta di 3 miliardi di masse in 22 mesi, divisi tra raccolta diretta, indiretta, gestita e amministrata. Le masse sul wealth? Oggi i clienti wealth con più di un milione di euro rappresentano circa il 35% delle masse totali, il resto sono clienti affluent. Molti cf sono entrati negli ultimi sei mesi e molti di questi stanno ancora sviluppando nuova clientela. L'obiettivo è una crescita continua per i prossimi 5 anni con l'ingresso di un centinaio di consulenti all'anno e quindi con una crescita di un miliardo all'anno di patrimonio, avvicinandoci così al nostro obiettivo: tagliare il traguardo dei 10 miliardi di asset gestiti. Ci concentriamo dove vogliamo aprire punti vendita, ne abbiamo aperti 67, puntiamo ad aprirne altri 33 in tutta Italia nei prossimi 12 mesi, abbiamo già identificato la città. Siamo una rete che vuole avere una vocazione nazionale: le sole regioni dove siamo scoperti attualmente sono Val d'Aosta, Trentino, Sardegna e Abruzzo. Ma presto saremo ovunque.