

AP / Private Trends - Academy

# Una lezione (e un rischio) dalla Svizzera

Una ricerca elvetica conferma che serve una squadra al servizio del risparmiatore con un unico capitano. Ma la scelta degli HNWI, oltre confine, è caduta sull'avvocato.

} Marco Deroma  
} EFPA Italia  
} CONTRIBUTOR AP

Nell'immaginario comune, la Svizzera viene associata a molti elementi tra cui la neutralità, il cioccolato, la puntualità e, certamente, la finanza. Il Paese elvetico è infatti la patria di grandi banche e ha dato i natali a molte case di investimento, complice un livello di agiatezza piuttosto elevato. Le più recenti rilevazioni hanno evidenziato in questo territorio una sempre maggiore concentrazione delle masse e l'ascesa di un pubblico sempre più esigente quando si parla della gestione dei loro patrimoni. Ci si riferisce a una platea di imprenditori o di famiglie benestanti, ciascuno con le proprie richieste e le proprie necessità.

In questo contesto, ci si aspetterebbe che il primario interlocutore per questo tipo di clientela fosse il private banker. Sembrerebbe, tuttavia, che l'aumentare delle opportunità abbia trovato il settore non equipaggiato a sufficienza per poterle cogliere a pieno o che, perlomeno, si sia perso il contatto tra private banker e cliente, in un rapporto che ora vede l'avvocato quale figura di intermediazione. Una pubblicazione elvetica

ha cercato di comprendere il perché di questa alienazione, offrendo vari spunti di riflessione interessanti.

Siamo consapevoli di come si sia evoluto il concetto di consulenza. Si è passati infatti da una concezione di gestione meramente finanziaria a un approccio olistico, ovvero a un tipo di consulenza multidisciplinare che abbraccia vari settori e che, di conseguenza, richiede competenze sempre più complesse. Non è sufficiente avere una seppur ottima comprensione della struttura dei mercati o degli strumenti finanziari, ma occorre offrire servizi che spaziano in campi come quello tributario, successorio, previdenziale o assicurativo.

Come discusso durante il Meeting EFPA 2019, l'emergere della gestione olistica, insieme all'irrobustimento della regolamentazione, ha posto varie sfide sulla strada della consulenza. La risposta a ciò è stato il bisogno di pensare a strutture più complesse, con l'organizzazione di team a supporto delle attività del consulente o private banker, che rimane comunque interlocutore unico nello sviluppo della relazione con il cliente. Una squadra a servizio del risparmiatore, ma con un unico capitano.

Ciò che è accaduto in Svizzera, tuttavia, è stato un progressivo ammutinamento che ha portato la figura dell'avvocato a sostituire quella del private banker. Questo, secondo quanto riportano i rappresentanti dell'industria, perché l'interesse primario del cliente, ancor prima dell'investimento, risulta essere l'aspetto legale della gestione patrimoniale. Il ruolo dell'avvocato è cresciuto così tanto nella fascia UHNW (Ultra-High Net Wealth) che molti premi internazionali hanno incluso questa figura all'interno di una categoria dedicata.

Quali sono le ragioni che hanno portato a tutto ciò? La perdita di fiducia nelle banche seguita alla grande crisi finanziaria ha giocato un ruolo, così come i dubbi su potenziali conflitti di interessi o su una possibile mancanza di trasparenza. La percezione, come riportato dal giornalista svizzero, è di un private banker relegato a collocatore di prodotti, i cui costi sono spesso difficili da comprendere. Per questo l'avvocato arriva a fungere da primario selezionatore, da "guardiano" del proprio cliente. In questo è possibile dire che molto è stato fatto in Europa per evitare una

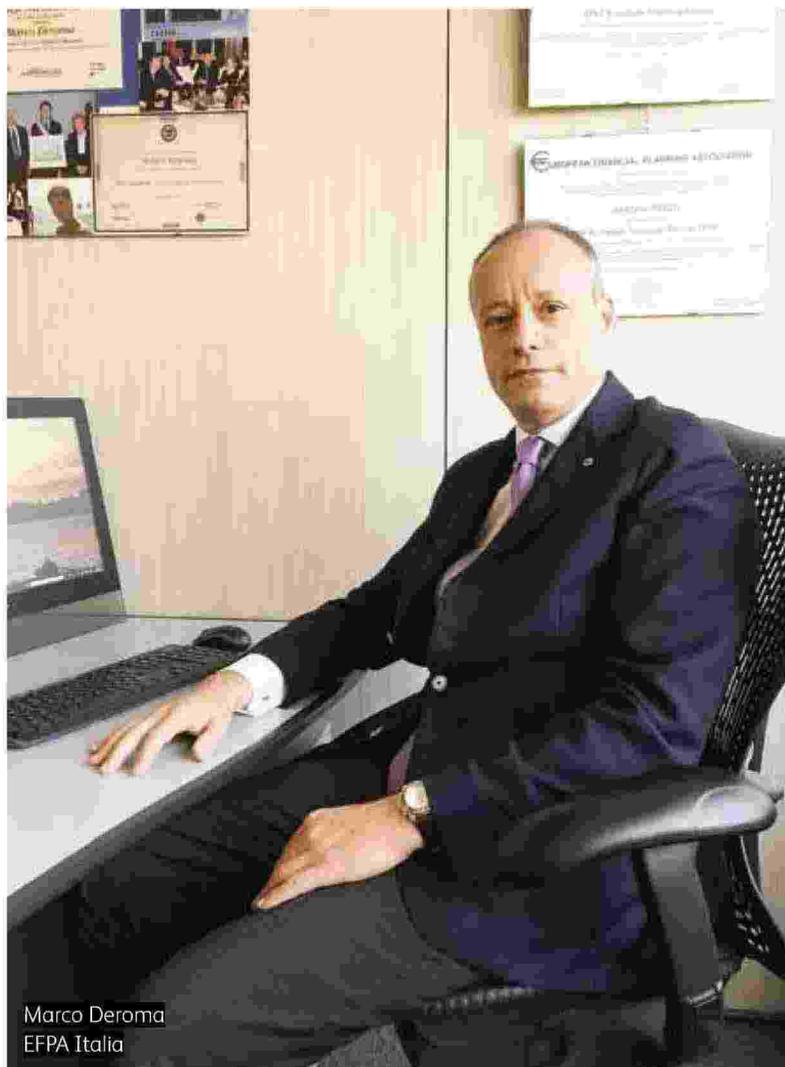


“  
**Dobbiamo riflettere su quali siano gli aspetti che non possono venire a mancare nella presentazione del proprio lavoro e nella gestione del rapporto con il cliente**  
”

**AP / Private Trends - Academy**

simile situazione. La legittimazione della figura del consulente, con l'eliminazione della qualifica di promotore finanziario, e gli sforzi messi in atto per promuovere un livello di trasparenza sempre più elevato vanno a beneficio della reputazione della categoria e della tutela dei clienti. Tale risolutezza deve, tuttavia, trovare compimento anche nella quotidianità del servizio, ovvero sta al consulente spiegare dettagliatamente quelli che sono i rischi, i vantaggi e i costi connessi a ogni singola decisione.

La situazione in Svizzera ci aiuta anche a riflettere su quali sono gli aspetti che non possono venire a mancare nella presentazione del proprio lavoro e nella gestione del rapporto. Il professionista della consulenza deve dare prova della propria preparazione e competenza e deve essere in grado di trasmettere questo aspetto per instaurare un rapporto di fiducia con il proprio cliente. È necessario che la controparte abbia chiaro il valore del servizio che le viene proposto e come questo non possa essere sostituito o subordinato, ma piuttosto arricchito dall'affiancamento con altre figure



Marco Deroma  
EFPA Italia

professionali. Investire nella propria formazione diventa quindi un forte segnale di impegno e di distinzione che deve essere comunicato in maniera efficiente affinché si debbano finalmente quel senso di sfiducia che forse ancora si respira.

In questo senso, il conseguimento di una certificazione EFPA è un messaggio importante per la propria clientela. Uno degli elementi che caratterizza e distingue EFPA è la prerogativa a mantenere una chiara divisione tra

l'aspetto formativo e la fase di verifica, nell'ottica di assicurare la validità e la valenza del titolo ottenuto. La Fondazione non si occupa dell'organizzazione e gestione dei corsi formativi, cosa che permette di evitare l'insorgere di qualsivoglia conflitto di interesse. Nel caso di consulenti autonomi o qualunque sia la mandante o la rete di riferimento, un certificato EFPA dà prova di essere un professionista qualificato e di qualità, a servizio del risparmiatore ●