



L'ANALISI

“Consulenza strategica e con costi competitivi”

Di Grazia (Fineco Bank): “Nello scenario che stiamo vivendo, il valore aggiunto è la capacità di trasferire le proprie conoscenze al cliente, individuando gli obiettivi da raggiungere per costruire un’asset allocation diversificata”

“L’interesse dei risparmiatori verso i titoli di Stato rappresenta la naturale risposta a uno scenario che si è completamente trasformato rispetto agli ultimi dieci anni. Il modo più corretto di analizzare quanto sta avvenendo non è immaginare un cambiamento strutturale del mondo del risparmio gestito, ma un ribilanciamento dei portafogli degli investitori». Paolo Di Grazia, vicedirettore generale di Fineco, nel commentare lo sviluppo dell’attività di consulenza in Italia, ricorda come negli anni caratterizzati da tassi d’interesse negativi la spasmodica ricerca di rendimenti ha spostato verso il mercato azionario masse consistenti. Altri clienti, non avendo più rendimenti soddisfacenti dalle obbligazioni, hanno invece parcheggiato la liquidità sul proprio conto corrente.

«Oggi vediamo come molti risparmiatori stiano riscoprendo una componente che prima non potevano utilizzare, è un ritorno alla normalità», continua Di Grazia. «L’aspetto eccezionale risiede nella rapidità di questo movimento: i tassi sono saliti da sotto zero al 4% in pochi mesi, e questo ha causato un riposizionamento altrettanto veloce da parte degli investitori». Nessuna fuga dal risparmio gestito, quindi. Fineco, sottolinea il manager, ha al contrario registrato una crescita costante di questa componente, a conferma di come la consulenza finanziaria rimanga strategica e sia destinata a crescere in maniera importante se supportata nel modo corretto. Di Grazia a questo propo-

sito parla del rilascio della nuova piattaforma di consulenza evoluta denominata Advice+, che consente l’utilizzo di tutte le asset class. «Il più grande valore che la piattaforma di Fineco può offrire a un consulente finanziario e a un cliente finale è l’ampia gamma di prodotti a disposizione nella costruzione del portafoglio», afferma, ricordando la scelta della banca di puntare su una piattaforma aperta che comprende anche azioni, titoli e soluzioni a gestione attiva e passiva. «Nello scenario che stiamo vivendo, il valore aggiunto del consulente è la capacità di trasferire le proprie conoscenze al cliente, individuando gli obiettivi da raggiungere per costruire un’asset allocation diversificata».

Il secondo aspetto che acquista sempre maggiore rilevanza, spiega, è la capacità di fornire un servizio di qualità a un prezzo equo. Il moltiplicarsi degli strumenti finanziari presenti sul mercato richiede poi la capacità di selezionare non solo i più adatti al singolo cliente, ma anche quelli ottimizzati dal punto di vista

e sulle scelte finanziarie degli italiani condotta dal [Centro Einaudi](#) e Intesa Sanpaolo.

Al primo posto, con largo vantaggio, è indicata la sicurezza, seguita dalla cedola netta ed entrambe le preferenze appaiono in crescita nel corso degli ultimi dieci anni; molto più staccati sono indicati fattori come la facilità e flessibilità dell’investimento e la liquidità.

dei costi, senza dimenticare la necessità di tenere sotto controllo il profilo di rischio adeguato al risparmiatore, avendo di conseguenza a disposizione una reportistica puntuale sul contenuto complessivo del portafoglio, costantemente aggiornata nel corso del tempo. «Per fare tutto questo serve una piattaforma in grado di gestire tutte le fasi della vita di un investimento», prosegue Di Grazia. «Advice+ è nato proprio per questo scopo, ed è stato sviluppato internamente con l’obiettivo di offrire la massima libertà e trasparenza sia al consulente nella fase di pianificazione, sia soprattutto al cliente nel successivo monitoraggio». L’attenzione di Fineco nei confronti delle opportunità offerte dalle nuove tecnologie coinvolge anche la diffusione della blockchain. In questo caso Di Grazia ritiene che i vantaggi principali non saranno visibili nel singolo prodotto, ma nella gestione complessiva: «Sarà una tecnologia dirompente, destinata a modificare tanti aspetti non solo in ambito finanziario. Nel nostro settore non credo che il suo arrivo si tradurrà in soluzioni



L'INDAGINE

IRISPARMIATORI VANNO ALLA RICERCA DELLA SICUREZZA

Cosa cercano maggiormente i risparmiatori nei titoli di Stato e più in generale nelle obbligazioni? Una risposta viene dall’ultima indagine sul risparmio



di investimento rivoluzionarie, ma avrà un impatto decisivo sull'infrastruttura del risparmio gestito», spiega. «Mi riferisco alla possibilità di introdurre una maggiore efficienza nella normale operatività, favorendo di conseguenza un livello di costi più competitivo».

Il secondo catalizzatore della crescita sarà l'utilizzo dell'intelligenza artificiale, che in Fineco viene sperimentata non solo nelle aree di business deputate alla gestione della

banca. «La diffusione dell'IA rappresenterà un'innovazione rilevante anche perché permetterà ai consulenti finanziari di essere più preparati, pronti a rispondere alle esigenze dei clienti in un lasso di tempo sempre più ridotto», dice Di Grazia.

Già oggi i risultati conseguiti da Fineco evidenziano un'accelerazione della crescita, con una raccolta netta che anche nel mese di ottobre è stata positiva per circa 500 milioni di euro e un continuo incremento del numero di clienti. «L'attenzione

di tutta la banca è concentrata sulla crescita, nei volumi come nelle persone che ci scelgono per affidarci i propri risparmi. Abbiamo ampiamente superato il milione e mezzo di clienti, ma è un altro il dato a cui teniamo maggiormente: il livello di soddisfazione della clientela è a livelli molto elevati, e questo conferma che abbiamo intrapreso la strada giusta per soddisfare una richiesta di consulenza che non è mai stata così alta nel Paese». - **ma. man.**



IL PERSONAGGIO



PAOLO DI GRAZIA
Vice direttore generale di Fineco
“La diffusione dell'AI rappresenta un'innovazione rilevante anche perché permetterà ai consulenti finanziari di essere più preparati”

Ritaglio Stampa ad uso esclusivo del destinatario. Non riproducibile