

Consulenza/1 Sono sempre di più i pf che si mettono in proprio, creando studi associati. Intanto le sim...

Promotori & reti, si cambia

Rivoluzione in arrivo. Nascono piccole realtà autonome, mentre le big per restare redditizie devono crescere. Anche tramite la borsa. E le quotate...

di Roberta Castellarin

Il conto alla rovescia per la rivoluzione del settore della promozione finanziaria è iniziato. Due i fenomeni più evidenti: la nascita di piccole realtà indipendenti che abbracciano l'idea della consulenza oggettiva sul modello anglosassone del financial advisor e la sempre maggiore spinta alla crescita, invece, delle reti maggiori. Che hanno cercato, attraverso un'agguerrita campagna di m&a e di reclutamento, di raggiungere i numeri che consentano di migliorare l'efficienza e ridurre i costi.

Entrambi i fenomeni trovano riscontro nei numeri presentati da Assoreti nella relazione annuale sul 2003. Partendo dalla nascita degli outsider, la conferma al trend è tutta in un dato: negli ultimi tre anni è cresciuta la

percentuale dei promotori finanziari operativi che non lavorano per imprese aderenti ad Assoreti, passati dal 10 al 21%. Questa forse è anche una risposta al secondo fenomeno, ossia la sempre maggiore concentrazione. Anche in questo caso la relazione di Assoreti aiuta a fotografare il trend. «I processi di riorganizzazione dei gruppi societari ai quali appartengono le reti hanno comportato un rafforzamento della tendenza alla concentrazione», scrive Assoreti, «con le prime cinque società che impiegano 15.626 promotori, pari al 45,7% del totale, contro il 39,6% del 2002, mentre per le prime dieci società il peso sul totale dei promotori ha raggiunto il 65,2% contro il 57,4% del 2002».

Dopo una ricca stagione di m&a, la prossima fase sembra segnata dalla borsa. I numeri di chi in

borsa ci è già da anni? Buoni sul fronte degli utili e della crescita. Ma sotto la spada di Damocle di una crescente concorrenza e del possibile effetto che avrà la quotazione di altre reti.

Ma ecco nel dettaglio tutti i numeri di una rivoluzione in corso.

Chi si mette in proprio... Dopo oltre due anni dal via libera della Consob all'esercizio dell'attività di consulenza oggettiva remunerata ad hoc da parte dei promotori, si sta diffondendo la voglia da parte dei pf di mettersi in proprio, creando studi associati. L'iniziativa più strutturata, in questo senso, la sta portando avanti Independent private banking, una sim che vede tra i soci fondatori Enrico Di Martino e Sergio Boido, consigliere nazionale Anasf e presidente di Epfa. E che ha abbracciato proprio il mo-

dello della consulenza oggettiva, tanto da prevedere un contratto di retrocessione delle commissioni a favore dei clienti in modo da abolire il rischio di doppie commissioni. In questo caso il problema dell'efficienza è stato risolto creando una struttura snella e dando in outsourcing l'Edp, la contabilità, l'auditing e il servizio di asset allocation, allo scopo di ridurre al minimo i costi fissi. Hanno preso una strada diversa le grandi reti, che l'efficienza la cercano attraverso economie di scala e grandi numeri.

... e chi cresce all'esterno. Il 2003 è stato, infatti, l'anno degli m&a per le reti di promotori. La società più attiva è stata Rasbank, che ha acquistato sia Bnl investimenti sim sia la rete italiana di Commerzbank. Xelion dal canto suo, dopo aver acquistato OnBanca nel 2002, l'anno scorso ha fatto nuovamente shopping con l'acquisto di Ing sviluppo sim. Proprio grazie a questo processo di concentrazione sono cambiati, in parte, i protagonisti del mercato. Il prossimo terremoto si potrebbe



Ennio
Doris

Ugo
Ruffolo