

[f](#) [t](#) [in](#) [g+](#)
 | [ABBONATI](#) | [NEWSLETTER](#) | [ISCRIVITI ALLA COMMUNITY](#)

T.RowePrice  



ADVISOR

Online.it



[CONSULENTI FINANZIARI](#) | [PRIVATE BANKER](#) | [ASSET MANAGER](#) | [ALBO](#) | [ASSICURAZIONI E BANCHE](#) | [STRUMENTI FINANZIARI](#) | [ASSOCIAZIONI](#) | [NORMATIVE E FISCO](#) 

03/04/2019

Consulenza patrimoniale, asset strategico per le reti di CF

di Luca Guerrasio

HIGHLIGHTS

- Gli operatori puntano su modelli di business sostenibili

LA NEWS



Per tutto il 2018 e per il primo trimestre del 2019 il risparmio gestito ha subito una profonda trasformazione ed ha, di fatto, cambiato pelle. Si è partito da questo assunto nella conferenza organizzata da [Sella SGR](#) a cui hanno partecipato diversi player del settore. Nel corso della conferenza si sono registrati alcuni aspetti fondamentali tra cui l'aumento di richiesta di consulenti, la diminuzione dei costi dei prodotti e la compressione strutturale dei margini. La parola "sostenibilità" è certamente il punto cruciale su cui tutti i relatori si sono soffermati. Sostenibile dovrebbero essere i modelli di business

di chi opera nel risparmio gestito così come nella consulenza finanziaria.

Ci si è interrogati sul ruolo del consulente chiedendosi se sarà obbligato a cambiare qualcosa nell'esercizio della sua professione e quali strumenti userà. Secondo Giovanni Papini, amministratore delegato UBS Global Asset Management Italia, "il mestiere del consulente è in costante evoluzione". Ci si è chiesto, inoltre, se la professione del consulente abbia subito un taglio netto con il passato. Luigi Conte, vice presidente ANASF, non è di questo avviso e piuttosto registra "una prospettiva di crescita e di mutamento legata al cambiamento delle esigenze dei clienti".

Nell'affrontare il tema delle nuove destinazioni, degli strumenti e delle competenze che il consulente dovrà perseguire, Conte si è focalizzato sulla relazione con il cliente sostenendo che: "sarà sempre più importante essere un ingegnere delle soluzioni per venire incontro alle esigenze specifiche dei clienti". Carlo Giausa, direttore servizi di investimento e private banking [Banca Sella Holding](#), sottolinea come "la consulenza patrimoniale sarà l'asset strategico del futuro".