



Maurizio Primanni\*

## ANCHE IL TRADER VUOLE L'ADVISORY

L'accelerazione digitale che ha fatto seguito alla crisi sanitaria determinata dal Covid, che è esplosa a Wuhan nell'ormai lontano dicembre 2019 e ha portato nel momento in cui scriviamo circa tre milioni di morti nel mondo, ha avuto un impatto per certi versi imprevedibile sul comparto del risparmio, degli investimenti e della consulenza. Tra i più importanti certamente vi sono un significativo incremento della quota di ricchezza detenuta dai risparmiatori in liquidità, ma anche l'incremento di movimentazione dei cosiddetti patrimoni amministrati, ovvero quelli costituiti da singoli titoli azionari o obbligazionari detenuti in portafoglio dai clienti, dando così nuovo stimolo alle attività di trading online.

### TRADING ONLINE IN CRESCITA

Era inevitabile che accadesse. A seguito del lockdown le persone sono state come indotte a praticare e ad avere maggiore consuetudine e dimestichezza con le tecnologie digitali. Le statistiche parlano chiaro. **Directa**, pioniere del trading on line in Italia dal 1996, nella prima parte dell'anno ha raddoppiato i volumi e l'apertura di nuovi conti. **IWBank** ha aumentato del 50% le transazioni e il numero giornaliero dei volumi e ha registrato picchi giornalieri cinque volte maggiori di quelli consueti del periodo. Organizzazioni come **Fineco** e **IWBank** hanno assecondato il trend e approntato soluzioni fintech dedicate. La sola **Fineco** nel 2020 ha raggiunto ricavi sul trading pari a 96 milioni. L'anno precedente erano stati 45 milioni, meno della metà.

### IL RUOLO DEI GIOVANI

Tale scenario non può non indurre riflessioni circa le opportunità che esso può aprire. Emerge in particolare una notevole possibilità di crescita, soprattutto per quanto concerne la costruzione di relazioni con i clienti più giovani. Si pensi al caso della americana **Robinhood**, la piattaforma di trading che ha avuto grande risalto mediatico e che - anche per ragioni di marketing? - dichiara di essere nata per portare democrazia e indipendenza negli investimenti finanziari. Fondata nel 2013, ha finora acquisito oltre 13 milioni di clienti in tutto il mondo (**Fineco** ne conta 1,37 milioni). Il suo valore di mercato è stato stimato in circa 11 miliardi di dollari. Tuttavia, ciò che più conta è l'età media dei clienti: 31 anni. Basti solo dire che quella dei clienti dei consulenti finanziari in Italia è di circa 50 anni. Giovani che, come abbiamo evidenziato in una nostra ricerca condotta a inizio 2021 su 300 soggetti tra 25 e 31 anni, esprimono una fortissima propensione al risparmio e chiedono di essere assecondati dalle banche in questa loro volontà attraverso l'accesso a app e a soluzioni digitali dedicate. La metà di loro risparmia il 30% del proprio reddito, il 40% ha ad oggi già investito e oltre il 70% rappresenta un bacino potenziale di clienti per proposte di investimento. Importante la propensione al rischio: più del 60% vede nell'investimento una fonte per ricavare reddito anche con orizzonte temporale di lungo periodo.

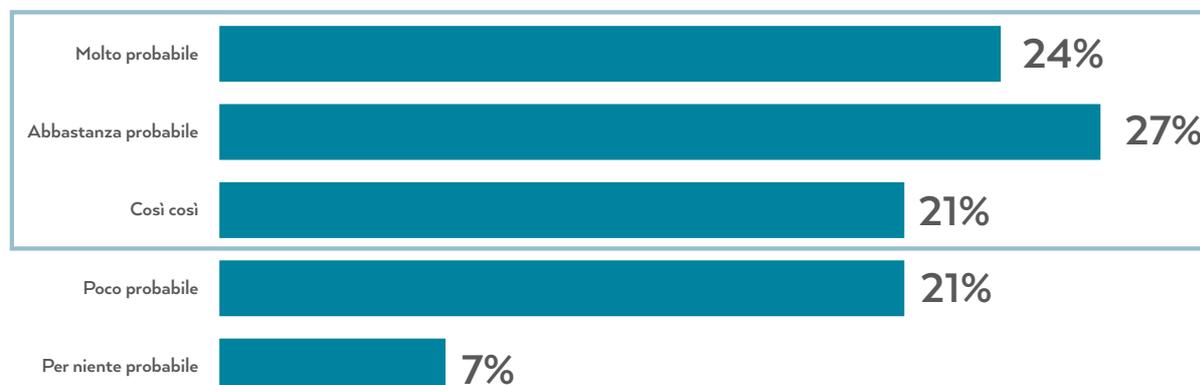
### IL CAMBIO DI PARADIGMA

Come assecondare questa tendenza al trading per sviluppare nuovo business e costruire efficaci relazioni con i clienti più giovani disposti a risparmiare e ad investire? È fondamentale un cambio



## QUANTO PROBABILMENTE INVESTIRAI NEI PROSSIMI DUE ANNI?

VALUTAZIONE DA 1 A 5 CON 1 «PER NIENTE PROBABILE» E 5 «MOLTO PROBABILE»



Fonte: Ricerca Excellence Consulting

di paradigma. Il consulente deve essere formato a prestare consulenza anche sulla raccolta detenuta in titoli sui depositi amministrati e sulle operazioni di trading e deve acquisire la capacità di saper dialogare e di assecondare anche le esigenze in questo ambito. Anche quelle dei giovani, che parlano generazionalmente un linguaggio diverso, cui il professionista si deve adattare, senza però subirlo. Spesso bisogna fare un grande sforzo per non cadere nei pregiudizi. Per esempio, per tornare ancora sui giovani, occorre superare lo stereotipo del giovane quale cliente mass market, con capacità di risparmio e inclinazione agli investimenti di lungo periodo ridotte, mentre, come emerge dalla nostra ricerca sopra citata, i giovani già utilizzano e conoscono gli strumenti digitali e vogliono investire nel futuro. A ben pensarci, il trading fa-da-te, come dimostra l'esperienza di Robinhood, è (apparentemente) l'antitesi della consulenza. Non solo perché l'investitore sembrerebbe autonomo e indipendente, ma anche perché vengono meno gli aspetti etici e peculiari della professione. Pensiamo al percorso,

persino storico del settore, non solo in Italia, che ha portato a un Albo, a una serie di certificazioni e richieste di pratiche, per esempio, di profilazione e valutazione dell'adeguatezza delle raccomandazioni di investimento proposte al cliente. L'essenza della professione indica però che la soluzione è intrinseca all'esercizio stesso, o meglio alla sua evoluzione. Un patrimonio amministrato è decisivo per la vita del cliente e della sua famiglia, non può essere gestito in modo disintermediato, come la scelta di un'assicurazione di auto o un viaggio. Richiede appunto la professionalità del consulente. La nostra proposta è quella di un modello misto - che potremmo definire italiano, viste le esperienze già approntate in proposito da Fineco o quelle in fieri, per fare un altro esempio, ad opera di Banca Generali con Saxo Bank - che lascia uno spazio di libera iniziativa al cliente fai-da-te sull'amministrato, ma prevedendo comunque anche un'attività di mentoring e sostegno da parte del consulente.

\* ceo Excellence Consulting

## QUANTO RITIENI UTILI LE SEGUENTI FUNZIONALITÀ DISPONIBILI IN ALCUNE APP?

VALUTAZIONE DA 1 A 5 CON 1 «PER NIENTE» E 5 «MOLTO»



Fonte: Ricerca Excellence Consulting



SI POTREBBE  
PENSARE A UN  
MODELLO MISTO  
ITALIANO, VISTA  
L'ESPERIENZA DI  
ALCUNI PLAYER,  
DOVE SI LASCI  
AUTONOMIA  
SULL'AMMINISTRATO  
MA SI PREVEDA  
SUPPORTO E  
MENTORING PER...

La proprietà intellettuale è riconducibile alla fonte specificata in testa alla pagina. Il ritaglio stampa è da intendersi per uso privato