

## L'evoluzione del consulente: non più solo investimenti ma patrimonio a 360 gradi

Di Redazione / 18 luglio 2017



L'attuale scenario economico finanziario presenta una situazione in forte mutamento. Soprattutto nel modello di business che banche e compagnie assicurative intendono applicare nel futuro che sarà focalizzato sull'utilizzo della tecnologia, sulla riduzione dei costi derivanti dalle strutture fisiche e sull'incremento dell'attività consulenziale.

Le nuove tecnologie porteranno sempre più i clienti ad utilizzare i principali servizi finanziari ed assicurativi tramite accesso on-line sui vari device: pc, tablet o smartphone, mentre dal punto di vista organizzativo la chiusura di filiali fisiche nel territorio porterà ad una maggiore presenza di personale commerciale orientato alla vendita di servizi finanziari.

Inoltre le modifiche normative imposte dalla Mifid 2, a partire dal prossimo anno, renderanno sempre più competitiva l'arena finanziaria nella quale si troveranno ad operare i vari professionisti che si occupano dei patrimoni dei propri clienti.

Clients sempre più preparati che richiedono ai loro consulenti assistenza su tutto il loro patrimonio: immobiliare, mobiliare, aziendale e reale e lungo tutto il suo ciclo della vita dalla creazione, allo sviluppo, al mantenimento sino alla trasmissione ed alla successiva creazione di nuovo patrimonio. Questo senza dimenticare l'importante attività di tutela personale, familiare e patrimoniale presente in ogni fase del ciclo.

In questo contesto, al fine di poter fornire al cliente una consulenza integrata volta ad esaminare la dinamica di tutte le componenti patrimoniali durante tutto il loro ciclo di vita, nasce l'esigenza di evolvere verso una nuova figura professionale oggi comunemente denominata "Consulente Patrimoniale".

Le competenze richieste al consulente patrimoniale interessano tutti i professionisti che interagiscono con il cliente durante tutto il ciclo di vita del suo patrimonio, quali: il commercialista, l'avvocato, il consulente finanziario, assicurativo ed immobiliare.

Alcuni esempi possono spiegare meglio il suo ruolo.

Nella fase di creazione del patrimonio, la sottoscrizione del mutuo richiesto per l'acquisto di un immobile richiede sicuramente le competenze finanziarie, ma anche le conoscenze legali e fiscali richieste ad esempio a predisporre sia uno specifico contratto atipico quale il "rent to buy" sia a tutelare il bene immobile da future aggressioni da parte di terzi.

Nella fase di sviluppo del patrimonio il ruolo principale viene svolto dal consulente finanziario che concorda con il cliente la sua pianificazione finanziaria, ma tale attività accresce di valore se integrata con un'analisi volta a considerare non solo la tematica del rischio finanziario ma anche gli aspetti fiscali e di tutela legale abbinati agli specifici strumenti finanziari.

Nella fase di mantenimento del patrimonio, il cliente è prudente ed attento a non effettuare azioni volte a depauperare quanto accumulato. Durante questa fase il focus della consulenza è concentrato sull'analisi della posizione previdenziale (ovviamente avviata in una fase precedente) ed assicurativa volta a garantirgli un futuro sereno insieme ai suoi cari senza dover necessariamente dipendere dai servizi pubblici quali INPS e Servizio Sanitario Nazionale.

Nella fase di trasmissione del patrimonio l'analisi consulenziale è orientata a fornire al cliente tutte le informazioni necessarie a consentirgli di trasmettere il patrimonio a suoi cari nel migliore dei modi. Attività consulenziale che viene eseguita durante ognuna delle fasi del ciclo della vita in relazione alle diverse situazioni familiari e patrimoniali esistenti.

Si pensi ad esempio al tema della tutela familiare in presenza di convivenze, separazioni, figli minori o disabili; oppure al tema del passaggio generazionale aziendale in presenza di figli con interessi diversi oppure di soci esterni alla famiglia. La trasmissione del patrimonio è un'attività complessa che richiede oltre ad un'adeguata pianificazione, variegate e specifiche competenze sulle problematiche legali, fiscali, finanziarie ed assicurative.

Infine, come riscontrato negli esempi precedenti, l'attività di consulenza sulla tutela patrimoniale, che richiede competenze soprattutto di tipo legale ed assicurativo, viene eseguita in ognuna delle fasi del ciclo della vita del patrimonio.

Il tema si presenta ampio e ricco di sfaccettature e nel prossimo convegno che si terrà a Milano il 13 settembre, due importanti società di consulenza indipendente quali Kleros e Consultique presenteranno la loro visione sui potenziali problemi ma soprattutto sulle notevoli opportunità che i vari professionisti possono acquisire tramite l'erogazione ai loro clienti di servizi consulenziali innovativi che riguardano tutto il ciclo di vita del patrimonio del cliente.

Articolo a cura di Gianni Fuolega (in foto), partner di Kleros