



ITALIA ▾

Funds
people

PER ISCRIVERTI



NEWS

PROFESSIONISTI

PRODOTTI

SOCIETÀ

EVENTI

Home > News > Proli (Amundi SGR): "La performance è la base. A fare la differenza sarà il servizio"

DIAMO TESTA E CUORE AI TUOI PASSI, PERCHÉ NIENTE FERMI LA TUA CORSA.

Ti aiutiamo a proteggere e far crescere i tuoi investimenti. [SCOPRI DI PIÙ >](#)

Pramerica

Messaggio pubblicitario con finalità promozionali. Avvertenza: prima dell'adesione leggere il Prospetto e il KIID che riportano anche i rischi associati all'investimento.

Tags: Consulenza | Gestori | Business |

Proli (Amundi SGR): "La performance è la base. A fare la differenza sarà il servizio"

21/02/2019 | Davide Mosca |



Paolo Proli, Head of Retail Distribution and Executive Board Member, Amundi SGR



"Dicembre è stato l'anno con la peggior correlazione negativa tra asset class dal 1970 a oggi. Tendenzialmente i clienti vivono un momento di spaesamento. È compito dei professionisti fare

AVIVA INVESTORS

Perché fermare i super batteri è responsabilità di un asset manager?

[SCOPRI DI PIÙ](#)

Riservato a consulenti e clienti professionali. Non destinato a essere letto da, o usato con, clienti retail.
Informazioni importanti

un grande lavoro per togliere l'emozione e riportare il focus sulla razionalità del lungo termine e della consulenza patrimoniale a 360 gradi". **Paolo Proli**, head of retail distribution e executive board member di **Amundi SGR**, parte dal momento di mercato per analizzare quello che definisce come il centro del futuro dell'industria: l'adattamento dell'offerta ai bisogni profondi dell'investitore.

"Le indicazioni che ci arrivano da ESMA", fa notare Proli, "ci spingono a insistere con i clienti per capire quali siano le esigenze patrimoniali profonde al fine di superare la sola consulenza finanziaria. Non basta più l'indicazione di un prodotto. **Ciò che è necessario è elevare il servizio in ottica di wealth advisory in maniera definitiva.** A prescindere dalla regolamentazione, l'industria si deve adattare ai bisogni del cliente e cioè dell'investitore che ricerca rendimento. Non un rendimento *tout-court* ma associato al momento di vita, a temi come la previdenza complementare e la pianificazione successoria".

La ricerca di metodologie per una profilazione del cliente in grado di andare oltre il mero accoglimento delle nuove normative diventa, perciò, un nodo fondamentale per essere competitivi. "In collaborazione con Crédit Agricole", sottolinea Proli su questo aspetto, "abbiamo sviluppato una serie di questionari che vanno oltre gli obblighi imposti da MiFID II e indagano il profilo caratteriale del cliente in modo tale che il portafoglio modello sia calibrato in base alle caratteristiche individuali".

Conoscere il cliente in profondità significa, oltre a sapere pianificare opportunamente l'esposizione finanziaria, riuscire a offrire una vera consulenza e a farne percepire il valore, sorpassando quello che, secondo l'head of retail distribution di **Amundi SGR**, è un timore dell'industria per alcuni versi sopravvalutato. "**La partita non si giocherà sui costi**", afferma. "Sicuramente l'esplicitazione del prezzo della consulenza in valore assoluto è un tema, ma **il vero nodo**", aggiunge Proli, "**è guidare un cambio di percezione nei confronti dell'advisory che dovrà essere riconosciuta come qualitativa e orientata alla soddisfazione delle esigenze patrimoniali di lungo periodo a prescindere dalla performance congiunturale**".

La sfida del valore aggiunto avrà come oggetto, dunque, principalmente il **servizio**. "Se una casa di gestione non è in

grado di implementare strategie evolute, non è in grado di innovare e non è in grado gestire il rischio, nell'attuale panorama concorrenziale è destinata a scomparire. **La performance è ormai da dare per scontata.** Digitalizzazione, trasparenza, rapidità nel rispondere alle sollecitazioni del cliente e comunicazione sempre più specializzata sono il terreno su cui ci si sfiderà nei prossimi anni", sostiene l'head of retail distribution dell'asset manager.

Una partita con costi significativi per le case di gestione, i cui investimenti in sistemi digitali, ricerca e formazione sono destinati a crescere in modo significativo per supportare la consulenza nel processo di riconoscimento da parte del cliente della sua importanza e validità. "La concentrazione a cui assistiamo nel mondo del risparmio gestito", conclude Proli, "è dovuta proprio a questa sfida evolutiva che porta con sé la necessità di investire somme importanti in un cambiamento fondamentale dai ritorni economici non immediati".

PROFESSIONISTI



Paolo Proli

SOCIETÀ



Amundi SGR

NOTIZIE CORRELATE