

Difendere il cliente dalle banche

La missione di MVC adotta un originale modello di attività

Alla fine dell'anno scorso a Lugano è stata creata una fiduciaria da una decina di consulenti fuoriusciti da UBS. Il nome è MVC & Partners. La sua missione si basa sulla constatazione che esiste un conflitto di interesse latente fra la gestione patrimoniale delle banche e il cliente. In pratica, le banche hanno interesse a vendere i prodotti che generano maggiore redditività, ma che non sempre e non necessariamente sono quelli che forniscono le maggiori performances per i clienti e che spesso nascondono rischi, di cui il cliente non viene pienamente informato. L'originalità del business model di questa fiduciaria, che non gestisce in proprio i patrimoni dei clienti, ma che offre solo una consulenza, ci ha spinti a capire meglio la loro attività, intervistando il suo amministratore delegato, Massimo Valsangiacomo.

L'INTERVISTA



■ MVC è una fiduciaria recentemente creata a Lugano da un gruppo di consulenti fuoriusciti da UBS alla fine dell'anno scorso. La decisione di abbandonare la grande banca svizzera è dovuta alla crisi che ha investito in pieno UBS?

«No, il nostro gruppo - che oggi conta 10 persone e opera tramite le sedi di Lugano e Chiasso - ha lavorato per UBS fino ad un anno fa, ma il motivo per aver scelto una strada diversa maturava nella nostra testa da parecchio tempo. La nostra decisione è antecedente la crisi che ha colpito il mondo finanziario e UBS in particolare. Avevamo intuito da tempo (come scrisse Keynes: "When time change, you must change") la necessità di un cambiamento radicale. Intravedevamo, per intenderci, il crescente problema del conflitto d'interesse, che ci limitava fortemente nella nostra attività professionale e che avrebbe indotto molti clienti, che per noi sono innanzitutto degli amici, a ricercare soluzioni alternative.

Legalmente abbiamo una licenza fiduciaria e siamo iscritti agli organismi di autodisciplina. Di fatto operiamo come multi family office, nel senso più moderno del termine. La nostra è una struttura indipendente nata per coordinare e integrare in un unico centro organizzativo tutte le attività legate alla gestione del patrimonio familiare globale del cliente».

Quindi il vostro modello di business si basa sul concetto che vi è una posizione conflittuale tra il cliente e la banca che offre servizi di gestione patrimoniale? In pratica la vostra funzione si basa sul presupposto di far evitare al cliente cattive sorprese da parte della banca che dovrebbe già servirlo senza una posizione di controllo esterna. In pratica voi cercate di proteggere, di difendere il cliente dalla banca?

«Non desideriamo essere il cane da guardia che protegge il padrone. In realtà il nostro lavoro è basato su un concetto molto più ampio, che ripeto è quello di consulente finanziario dedicato. Analizzare la situazione dei clienti, consigliarli al meglio nell'allocatione del loro patrimonio, aiutarli a selezionare i migliori gestori

e prodotti più idonei al caso loro, aiutarli ad implementare le decisioni in maniera rapida ed efficiente, monitorare gli sviluppi della situazione, l'andamento degli investimenti e, poiché il mondo cambia, rivedere costantemente con il cliente la strategia d'investimento e apporre gli opportuni correttivi.

Le recenti evoluzioni del mondo finanziario ci hanno sicuramente dimostrato che un conflitto latente esiste. Nella scelta di prodotti e servizi da proporre alla clientela, è comprensibile che l'aspetto reddituale possa assumere un ruolo determinante che, purtroppo, in molte circostanze e troppo frequentemente viene anteposto alle reali caratteristiche ed esigenze del cliente finale. In questa ottica sorvegliare e difendere le posizioni dei nostri clienti nei confronti delle diverse controparti in gioco, siano esse banche, gestori di fondi o altro, rientra anche e sicuramente nella nostra missione».

Perché avete scelto questo modello di business rispetto a quello normalmente praticato dalle fiduciarie finanziarie della piazza?

«La nostra lunga esperienza nel settore della clientela privata, soprattutto quella facoltosa, ci ha fatto capire che il settore delle gestioni patrimoniali stava vivendo una rapida e profonda evoluzione. Tale processo ha avuto un'accelerazione importante a partire dalla crisi dei "Subprime", con tutte le conseguenze relative, e questo ha indotto i clienti a ripensare alle loro necessità e a ricercare formule alternative, più personalizzate, efficienti ed innovative. Anche la gestione e ottimizzazione dei costi riveste per noi un ruolo importante, e quindi il controllo e l'analisi in questo ambito è fondamentale. L'impatto sul risultato finale è infatti assai rilevante».

Che tipo di rapporto giuridico stabilite con il cliente e la banca?

«Innanzitutto il cliente intrattiene, direttamente o indirettamente, una normale relazione bancaria con i singoli istituti di credito di sua scelta.

Sulla scorta di un mandato di consulenza conferitoci dal nostro cliente, e di un'apposita procura, abbiamo accesso direttamente presso le banche a tutte le informazioni finanziarie, che ci permettono così di monitorare e analizzare la situazione patrimoniale



MASSIMO VALSANGIACOMO Amministratore delegato di MVC & Partners. (fotogonnella)

del cliente in tempo reale. Quest'attività viene da noi svolta a livello multi bancario, dove chiaramente oltre all'analisi e monitoraggio del singolo istituto forniamo al cliente anche una panoramica e una reportistica consolidata, sulla quale sviluppiamo l'analisi e la strategia globale, e il controllo dei rischi».

Il cliente paga ovviamente una commissione per i vostri servizi. Voi rice-

vete oltre a questa commissione anche delle retrocessioni da parte della banca?

«I nostri ricavi si basano esclusivamente su una commissione di consulenza che ci paga il cliente direttamente e che attesta la trasparenza della nostra missione. Dalle banche, in virtù degli accordi già citati, riceviamo delle retrocessioni, che derivano sostanzialmente dalle numerose tipologie

di prodotti e servizi apparentemente a "costo zero" ma che incorporano invece delle rilevanti componenti di costo occulte, difficilmente neutralizzabili diversamente. In ogni caso gli importi a noi retrocessi dalle banche vengono sempre portati a vantaggio dei nostri clienti, in maniera trasparente e disciplinata esplicitamente nei nostri mandati. Ciò permette di fatto di compensare in tutto o in parte il costo diretto del nostro intervento. Per inciso va anche rilevato che rispetto alle fiduciarie tradizionali, il nostro modello è molto meno redditizio e di conseguenza i volumi patrimoniali necessari sono tendenzialmente più elevati per compensare margini più bassi».

Un'ultima domanda: la politica d'investimento viene decisa da voi o dalla banca?

«La politica d'investimento, nel senso di "Asset Allocation", è la nostra missione primaria e viene elaborata interamente al nostro interno dai nostri strategisti. La stessa viene dibattuta estensivamente con il cliente, che in ogni caso ha sempre l'ultima parola in merito a tutte le decisioni che lo riguardano».

Alfonso Tuor