



**Gamma Capital Markets, la società dove ogni consulente può crescere**



Operativa in Italia dalla seconda metà del 2018, la società ora vanta una struttura efficiente che le consente di approcciare i migliori professionisti del...



UniCredit dice addio a Mediobanca: in vendita l'intera partecipazione

**LA SEMPLICITÀ IN CAMPO**  
Janus Henderson Balanced Fund  
25 anni di asset allocation dinamica



## Gamma Capital Markets, la società dove ogni consulente può crescere

• 07/11/2019

• [Francesca Anna Crispo](#) |



Vito Ferito, direttore commerciale, Gamma Capital Markets

L'esordio di **Gamma Capital Markets** sul mercato italiano **risale a maggio dello scorso anno** e da quel momento gli esperti che ne fanno parte hanno lavorato incessantemente per il setup della sua macchina organizzativa. "Ora possiamo dire di esserci dotati di una **struttura efficiente che ci consente di poter approcciare i migliori consulenti finanziari presenti sul mercato**, consci di poter offrire loro e ai loro clienti un servizio all'altezza delle aspettative più elevate", commenta **Vito Ferito**, direttore commerciale Gamma Capital Markets.

L'entità sta continuando a **inserire nuovi consulenti finanziari in struttura**, ricercando "professionisti che vogliano entrare in partnership con noi, apportino il loro know how e la loro expertise con la loro

clientela per poter servire al meglio le richieste sempre più sofisticate che ci provengono”, aggiunge il responsabile commerciale. I consulenti che entrano in Gamma Capital Markets hanno inoltre la possibilità di partecipare al programma ‘Let’s Grow Together’ che offre loro **l’opportunità di diventare soci della società al raggiungimento di un percorso triennale condiviso.**

### **Una struttura orizzontale**

La società di gestione del risparmio, formata da [Barbara Giani](#), **responsabile della branch italiana**, [Carlo De Luca](#), responsabile delle gestioni patrimoniali, dal prof. [Giovanni Cuniberti](#), responsabile della consulenza fee-only, e da Vito Ferito, appunto, **opera indipendentemente da legami di qualsiasi natura con realtà bancarie e assicurative**, ed è libera di costruire portafogli personalizzati e che riflettano le esigenze di investimento della clientela private e istituzionale. Le sue sedi sono a Milano e Torino, con uffici dei consulenti finanziari a Bologna, Genova, Lodi e Bassano del Grappa.

“**La nostra struttura è completamente piatta**”, chiarisce Ferito. “**Non ci sono altri livelli manageriali tra i consulenti e la direzione commerciale**, il che ci consente di eliminare i costi necessari per remunerare i manager che molto spesso godono di rendite di posizione senza apportare alcun valore aggiunto ai propri coordinati”, spiega il responsabile commerciale. Eliminando questa figura, dunque, la società recupera marginalità che gira integralmente ai consulenti finanziari. “**Le nostre remunerazioni sono sicuramente tra le più alte del mercato** tanto che prevediamo per i consulenti anche la retrocessione di una parte della performance fee, laddove applicata dalla società”, aggiunge.

### **L’offerta**

Per quanto riguarda i servizi offerti da Gamma Capital Markets, questi si dividono sostanzialmente in:

1. **gestioni patrimoniali** (sia in titoli che in fondi/ETF oppure misti), effettuate con banche depositarie terze di primario standing internazionale con netta separazione degli asset tra società e cliente;

2. **consulenza fee-only**, dove l'unica remunerazione che percepisce la società è quanto pagato dal cliente, dietro emissione di regolare fattura. I suggerimenti operativi vengono inviati al cliente che li implementa presso i suoi abituali intermediari;
  
3. **collocamento di fondi delle principali società di gestione presenti in Italia**: questo consente ai consulenti finanziari che lavorano in Gamma Capital Markets di non modificare l'asset allocation dei clienti, procedendo con un semplice cambio collocatore, così da evitare anche qualsiasi impatto fiscale per l'investitore. Per quanto riguarda **gli asset under management e l'advisory**, la società ha superato da poco **i 100 milioni in Italia e un miliardo a livello di Gruppo**.

### **La clientela**

I servizi della società di gestione sono offerti per lo più a una **clientela upper affluent e private** "quella seguita meno bene dagli sportelli bancari tradizionali", precisa Ferito. "Spesso, infatti, tale tipologia di clienti non è seguita dalla struttura private della banca, perché per ragioni di comodità tende a preferire il classico sportello bancario dove propongono solitamente 'prodotti da banco', privi di qualsiasi servizio di consulenza e tipici per il mass market", spiega. "Più che un portafoglio ben strutturato, ne nasce una accozzaglia di titoli frutto dei vari 'prodotti del giorno o della settimana' collocati dalla banca", aggiunge. Nell'ambito della pianificazione patrimoniale, ricorda l'esperto, sono **necessari vari incontri per far emergere le esigenze e gli obiettivi della clientela** per poi poter proporre uno o più portafogli a seconda degli obiettivi.

Oltre alla clientela private, la società si rivolge anche a una **clientela istituzionale** per la quale mette a disposizione soprattutto le sue **competenze nelle strategie 'Megatrend' e 'Robotics'** e "offriamo la nostra expertise nella selezione di fondi, soprattutto di boutique di investimento", continua Ferito. Entrambi i servizi possono essere offerti a distributori terzi o ad investitori istituzionali, sia direttamente come gestioni patrimoniali, sia come semplice servizio di advisory.

### **Da sempre MiFID II compliant**

"Il modello di business dei nostri consulenti fee-only non è mai cambiato in quanto il loro approccio è sempre stato MiFID II compliant", spiega Ferito. "Di norma al primo appuntamento si analizzano le

esigenze e gli obiettivi di investimento e successivamente, in funzione della complessità e del tipo di assistenza di cui il cliente ha bisogno, **si redige un preventivo di costi che il cliente sosterrà e che verrà poi chiaramente indicato nel contratto di consulenza fee-only**". Un processo di esplicitazione dei costi non solo trasparente ma anche estremamente chiaro. "**Chiarezza che spesso manca nella maggior parte delle controparti** che invece di cogliere la palla al balzo e fare un salto di qualità nel rapporto con i propri clienti hanno deciso di continuare ad avere un rapporto nebuloso, 'affogando' le poche righe di dettaglio dei costi in 30/40 pagine di rendiconti sull'andamento dei mercati, modifiche contrattuali e scenario macroeconomico", conclude Ferito.