

Banche, la sfida è diventare consulenti di strategie

GLI ISTITUTI ALLARGANO LA SFERA D'AZIONE OLTRE LA FINANZA E IL CONSIGLIO DEGLI INVESTIMENTI. QUESTO COMPORTA COMPETENZE CHE LE AZIENDE DEL CREDITO PIÙ PICCOLE NON HANNO COSÌ RICORRONO ALL'ESTERNO

Sibilla Di Palma

Milano

Non più solo consulenza agli investimenti in ambito finanziario, ma affiancamento del cliente facoltoso in tutti i passaggi strategici che riguardano la sua vita e l'attività di business. È l'evoluzione in atto sul fronte dell'offerta, tanto che molte realtà non definiscono più il proprio servizio come private banking, ma piuttosto wealth management. Ad abbracciare uno spettro di attività che va dalla consulenza all'imprenditore alle prese con operazioni straordinarie (ad esempio una fusione o acquisizione o un aumento di capitale) al passaggio generazionale, dall'ottimizzazione fiscale del patrimonio fino alle possibilità di investimenti in asset alternativi come può essere l'arte.

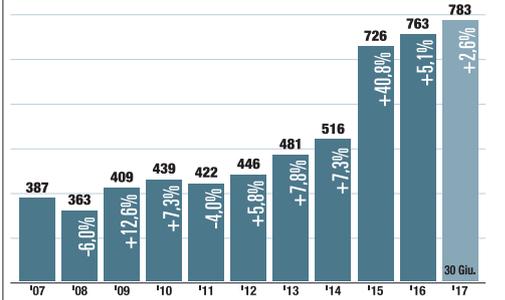
Le banche e le sim che allargano il proprio raggio d'azione alla gestione

della ricchezza globalmente intesa lo fanno principalmente per due ragioni: in primo luogo perché questa attività ha un basso assorbimento di capitale rispetto ad esempio alla concessione di prestiti al segmento retail, con tutto ciò che ne deriva in termini di indici patrimoniali, che devono fare i conti con criteri sempre più stringenti da parte della Bce. Ma un ruolo decisivo lo svolge anche la possibilità di fare cross-selling: poniamo l'esempio di un cliente imprenditore che a un certo punto decide di cedere la propria azienda. Affiancarlo uno specialista che lo aiuti a valutare se l'offerta ricevuta è adeguata e l'impatto fiscale sul suo patrimonio può aiutare a consolidare una relazione, con la possibilità poi che il cliente affidi la somma incassata alla medesima società per programmare l'investimento.

Questo consente non solo di accrescere le masse in gestione, ma anche di salvaguardare la marginalità, in una fase che vede questa componente sempre più messa sotto pressione per due ragioni: la concorrenza crescente, anche conseguenza dell'arrivo in Italia di nuovi operatori internazionali; il debutto della Mifid 2, direttiva europea che impone una serie di regole di trasparenza, a

EVOLUZIONE DELLE MASSE SERVITE DA PRIVATE BANKING

In miliardi di euro e variazioni %



cominciare dai costi. Per fare un esempio, d'ora in avanti le società di gestione non devono più comunicare il costo in percentuale di un fondo comune o di una gestione patrimoniale, ma anche l'ammontare in euro. Con la conseguenza che è attesa una battaglia sui prezzi tra i vari player.

L'Italia, segnala uno studio di Aipb (Associazione italiana private

banking) e Boston Consulting Group, è il quarto mercato più ampio dell'Europa Occidentale, con 4.500 miliardi di dollari in attività finanziarie nel 2016, ma è anche tra i più maturi, per cui l'ampliamento dei servizi offerti consente di fronteggiare il rallentamento della crescita nell'acquisizione di nuovi asset.

Offrire servizi di carattere fiscale e tributario richiede competenze spe-

cialistiche che spesso le private bank non hanno al loro interno ed è per questa ragione che molte realtà si affidano ad avvocati commercialisti affinché apporino la loro esperienza, specie in un contesto normativo come quello attuale in continua evoluzione.

Il business del private banking ha compiuto un clamoroso scatto tra 2014 e 2015, per poi continuare a crescere con continuità nei due anni successivi (vedi tabella accanto)

Proprio in tema fiscale e tributario sta per arrivare il risparmiometro, un nuovo strumento di controllo dell'Agenzia delle Entrate sui conti bancari dei contribuenti, il cui obiettivo è analizzare i risparmi e lo scarto tra quanto dichiarato e quanto effettivamente risparmiato e depositato. Mentre a partire dal prossimo anno dovrebbe andare in pensione lo spesometro, una delle comunicazioni obbligatorie, riguardante i dati delle fatture emesse e ricevute, che i soggetti titolari di partita Iva, imprese e lavoratori autonomi sono tenuti a inviare all'Agenzia delle entrate. Uno strumento che è stato accusato fin dalla sua introduzione di eccessiva complessità e che sarà sostituito, a partire dall'inizio del 2019, dall'obbligo di fatturazione elettronica per tutti e non più solo per i titolari di partita Iva che intrattengono rapporti commerciali con le Pubbliche Amministrazioni.

© RIPRODUZIONE RISERVATA