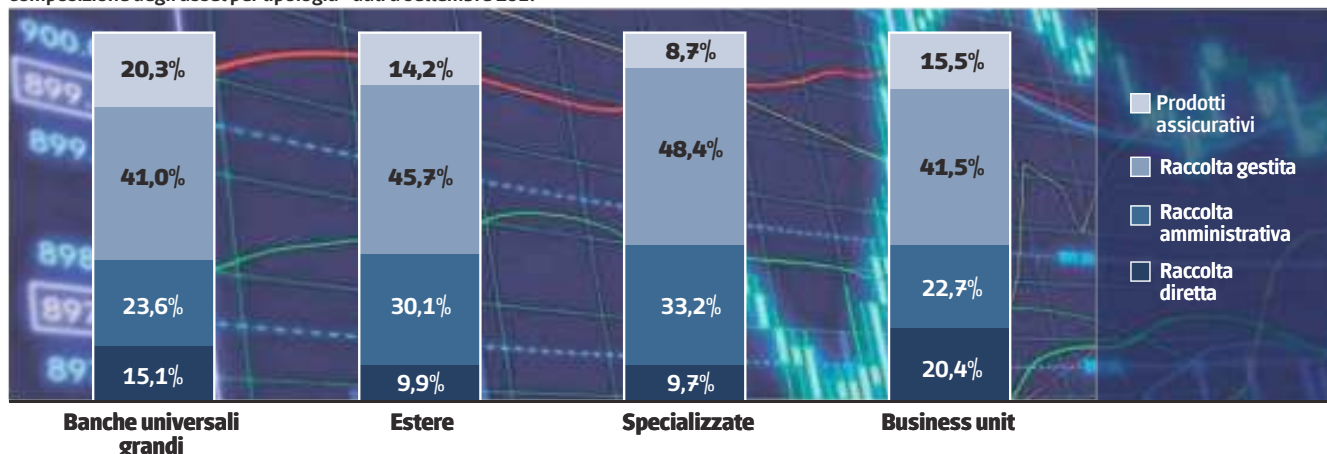


I CUSTODI DEL TESORO

Composizione degli asset per tipologia - dati a settembre 2017



Fonte: AIPB

L'EGO

OFFERTA DIVERSIFICATA

Per gestire i grandi patrimoni il consulente si fa in quattro

I signori dei fondi soddisfano esigenze complesse che vanno dagli immobili alla previdenza fino alle strategie aziendali

Ennio Montagnani

Le esigenze dei clienti con grandi patrimoni oggi sono sempre più complesse, anche nell'ambito delle grandi reti di consulenza. Non si limitano all'aspetto finanziario ma comprendono l'intero asset patrimoniale, previdenziale e aziendale. Proprio per questo Banca Mediolanum ha, da un lato, segmentato la propria rete di consulenza che è arrivata a contare 550 Private Banker e 40 Wealth Advisor e, dall'altro, potenziato la propria struttura interna di Asset, Private & Wealth Management dotandola di servizi su tematiche anche non finanziarie. L'obiettivo è offrire competenze e capacità di affiancare il cliente nelle decisioni importanti offrendo consulenza e soluzioni di investimento, asset protection, passaggio generazionale, consulenza societaria, art advisory, sino a servizi fiduciari. In questo quadro si muovono le figure del Private Banker di Banca Mediolanum, sempre più un punto di riferimento su tematiche

complesse legate al patrimonio nella sua totalità, e del Wealth Advisor, il segmento di professionisti altamente specialistici. Nella gestione della relazione con le piccole e medie imprese per la definizione di operazioni aziendali strategiche, possono contare anche su una nuova struttura interna di Investment Banking.

Tra i servizi erogati invece da Banca Generali spiccano quelli nell'ambito della valorizzazione del patrimonio di impresa, di quello immobiliare, nella cura dei beni d'arte nella consulenza al passaggio generazionale.

Focus sulla consulenza evoluta sul mattone che, grazie alla piattaforma digitale proprietaria e alle competenze dei partner che collaborano con Banca Generali (Deloitte, Gabetti, Reag, Engel&Volkers, GVA Redilco e Yard), consente di trattare gli immobili nella stessa maniera di un asset finanziario, valutandone costi, benefici, rendimenti e criticità, in modo da far capire ai clienti se valga davvero la

pena o meno continuare a tenere in portafoglio determinati asset.

FinecoBank, invece, è stato il primo player in Italia ad aver introdotto su ampia scala un servizio di consulenza a parcella, offerto alla clientela già a partire dal 2008, ben prima dell'introduzione di Mifid2. FinecoAdvice, in particolare, è un servizio che si fonda sulla piattaforma ad architettura aperta guidata, e che propone una politica di remunerazione chiara e trasparente perché elimina il legame tra la retribuzione del consulente e i prodotti inseriti nel portafoglio del cliente. Questo avviene attraverso la restituzione al cliente delle eventuali commissioni implicite presenti nei prodotti proposti, cancellando così qualsiasi conflitto d'interesse tra le parti. Invece, attraverso il servizio

di consulenza evoluta "Sei" di Fideuram, il consulente, che è supportato da una piattaforma tecnologica all'avanguardia, ha la possibilità di analizzare la situazione finanziaria (presso Fideuram e presso altri intermediari) e patrimoniale (immobili, aziende, altri beni) del cliente e del suo nucleo familiare, concordare con lui obiettivi e strategie, individuare le migliori soluzioni adeguate alle sue esigenze, assisterlo nel tempo monitorando i risultati ottenuti, con un controllo costante del rischio e un sistema di alerting evoluto. Infine Azimut Wealth Management si basa su una piattaforma (articolata in asset management, wealth planning, corporate advisory, welfare e previdenza, servizi bancari e assicurativi) di prodotti e servizi costruita secondo un modello assimilabile a quello di un multi family office in un sistema aperto. Per il supporto alle imprese e agli imprenditori, la piattaforma comprende tutti i servizi dedicati alle aziende sviluppati attorno al progetto Libera Impresa.

TREND

Mediolanum punta sul segmento Wealth Advisor, Banca Generali sul mattone