

IL PROFESSIONISTI DEL CREDITO

Per la staffetta familiare i migliori allenatori ora si trovano in banca

Aumentano le richieste di aiuto dei piccoli imprenditori per il passaggio generazionale

Cinzia Meoni

■ I «masters of the universe», i signori dei patrimoni, presenti sul territorio italiano si suddividono tra banche commerciali italiane con divisioni private come Intesa Sanpaolo e Unicredit, banche autonome dedicate ai grandi patrimoni, banche d'affari straniere come i colossi svizzeri Ubs e Credit Suisse e boutique finanziarie.

Negli ultimi anni lo scenario è cambiato rapidamente grazie al consolidamento in corso nel comparto bancario, al rischio del private banking (i primi tre operatori fanno la parte del leone e rappresentano il 30% circa del mercato) e all'uscita di alcuni protagonisti stranieri dal mercato (dieci anni fa erano 39, oggi 24). I cambiamenti in corso e le emergenti esigenze dei clienti, stanno poi portando a una profonda trasformazione degli interlocutori presenti sul mercato che passa anche attraverso la nascita di società di professionisti, con la dichiarata ambizione di emanciparsi dal blocco delle grandi banche, uscire dalla logica del budget di prodotto e cercare di curare maggiormente le esigenze dei clienti finali che non sempre sono strettamente limitate alla gestione patrimoniale. Secondo la quattordicesima edizione dell'Osservatorio sul private banking italiano di Magstat (riferita ai numeri del 2016) ci sono 255 operatori che offrono servizi di private banking e family office a cui fanno riferimento 1159 clienti. E la concentrazione è ben evidente: se si considerano tutti i 12 big player (con patrimoni superiori a 20 miliardi) pesano sul mercato per il 55,5%, mentre alle 11 strutture medie (con patrimoni compresi tra i 10 e i 20 miliardi) fa capo il 17,7% del mercato; alle 13 private bank (con patrimoni tra i 5 e i 10 miliardi) fa capo il 10,1% del mercato; alle 44 boutique (con asset compresi tra 1-5 miliardi) il 12,4% del mercato e ai 94 operatori più piccoli, infine, fa capo il 4,3% del mercato.

Ma su quali settori intervengono big e piccole boutique?

LA PIANIFICAZIONE FINANZIARIA

Le realtà dedicate ai clienti possidenti (con un patrimonio da gestire di almeno 500mila euro, anche se stanno aumentando le strutture dedicate a chi porta in gestione patrimoni da almeno 5 milioni) nascono proprio da que-

sta esigenza che consiste nella creazione, sviluppo e mantenimento del capitale. Secondo gli ultimi dati di Aipb, relativi allo scorso settembre, il 60% della ricchezza totale gestita tramite il servizio private è allocata in prodotti assicurativi e raccolta per 475 miliardi in tutto. In particolare, il gestito rappresenta il 42,7% del totale (in aumento dal 42,4% di giugno) ed è sostenuto dalla crescita dei fondi comuni di investimento complessivo di 200 miliardi, 32 miliardi in più del settembre 2016). Più in dettaglio, la composizione dei fondi comuni di investimento mostra la predilezione per i fondi obbligazionari (in aumento al 39,1% del totale rispetto al 38,7%).

I CONSIGLI SULL'ARTE

La consulenza limitata all'ambito della pianificazione finanziaria è tuttavia da ritenersi riduttiva e non in linea con i nuovi trend richiesti dal cliente, a iniziare dalla protezione (dal fisco e non solo) e trasmissione del patrimonio. Se tuttavia l'universo della consulenza patrimoniale al cliente private sta ampliandosi rispetto a una mera consulenza finanziaria, i banker non sempre hanno ulteriori strumenti a disposizione. Secondo l'osservatorio Magstat alcuni servizi cruciali sono offerti da meno della metà degli operatori tra cui la consulenza in ambito di corporate finance e legale (dal 40,5% degli operatori), l'ambito immobiliare (addirittura dal solo 30,6% del mercato), la consulenza successoria (dal 46,3%), il servizio di trust (dal 42,1%), per non parlare poi dei settori più innovativi come metalli preziosi (solo dal 27,3%), l'art advisory (dal 28,9%), il vino e gli investimenti alternativi. Ancora marginale l'ambito «concierge» (lo offre il 14% degli operatori), ovvero quei servizi di consulenza e organizzazione negli aspetti più personali nella vita del cliente (dalla scuola dei figli, alle vacanze). Va un po' meglio sul fronte della consulenza fiscale (offerta dal 52,1% degli operatori esaminati) e su quello dei servizi fiduciari (garantita dal 50,4%).

POLIZZE PRIVATE

È infine garantito dalla quasi totalità dei banker il private insurance, ovvero la pianificazione dei propri asset patrimoniali attraverso la veste assicurativa di una polizza vita *tailor made*. In ascesa infine

la richiesta di consulenza relativa alle aziende familiari, e quindi gli aspetti di internazionalizzazione, managerizzazione e passaggio generazionale, sempre più richiesti dal cliente.

I clienti cercano un approccio global nella gestione della loro ricchezza personale e professionale, il professionista deve diventare l'anello tra il cliente e lo specialista. I detentori di grandi patrimoni richiedono un facile accesso a un ampio team di esperti, in aggiunta al proprio personale consulente. Le banche che saranno in grado di soddisfare tutte queste richieste hanno grandi opportunità di crescita a livello globale.

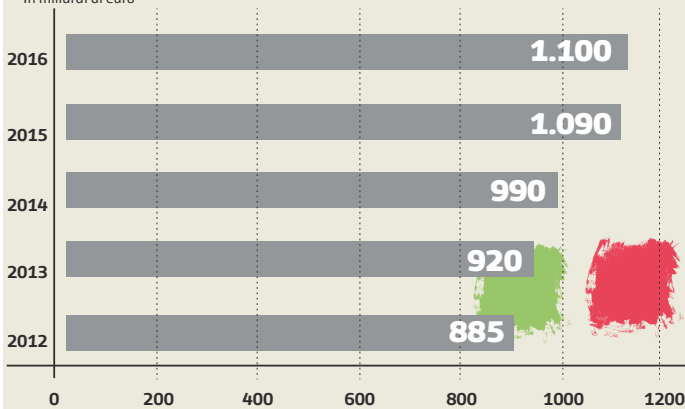
IL PASSAGGIO GENERAZIONALE Il tema sta diventando bollente: in Italia oltre il 90% delle imprese sono aziende familiari: posto che il cliente private spesso è un piccolo imprenditore, sta conseguentemente aumentando la richiesta di consulenza sul tema anche per evitare il rischio che, già con la seconda generazione, l'azienda cessi di esistere. Si tratta di un ambito che coinvolge diversi aspetti, dalle competenze finanziarie, a quelle giuridico-fiscali-tributarie, fino a quelle psicologiche e sociali. Ogni situazione va esaminata con cura per capire lo strumento migliore per la gestione del passaggio del testimone che può richiedere l'inserimento in azienda dell'erede o coinvolgere altri strumenti giuridici come il trust e la fondazione che consentono di dividere la proprietà dalla gestione.

Al di là poi dei patrimoni aziendali, il tema del trasferimento della ricchezza da una generazione all'altra, sarebbe meglio affrontarlo anche per quanto riguarda i patrimoni personali: gestire la situazione per tempo consente infatti di individuare la situazione migliore per proteggere i componenti più deboli della famiglia (ad esempio utilizzando trust, polizze di *private insurance* o una fiduciaria per garantire al figlio diversamente abili condizioni di vita adeguate). In definitiva un passaggio generazionale di successo deve tener conto della tutela dell'integrità del patrimonio; la difesa dello stesso dai soggetti indesiderati (i creditori ad esempio) e, in ultimo, dell'ottimizzazione del carico fiscale. Gestire questi ambiti in anticipo e non in emergenza, significa garantirsi le migliori opportunità a riguardo.

IL MERCATO DEL PRIVATE BANKING

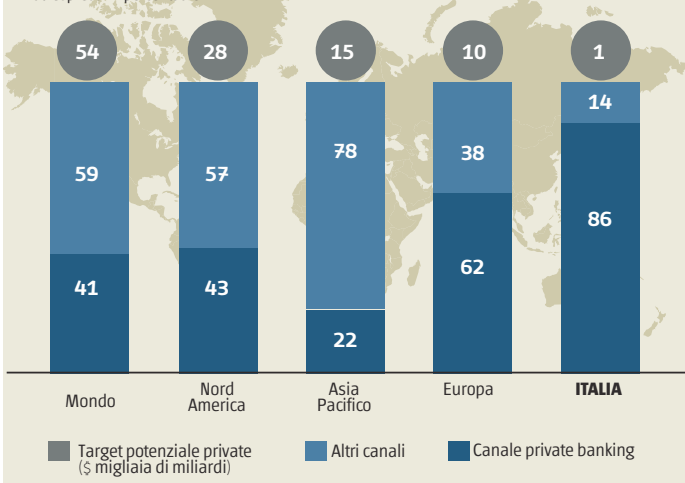
IN ITALIA

NEGLI ULTIMI 5 ANNI
In miliardi di euro



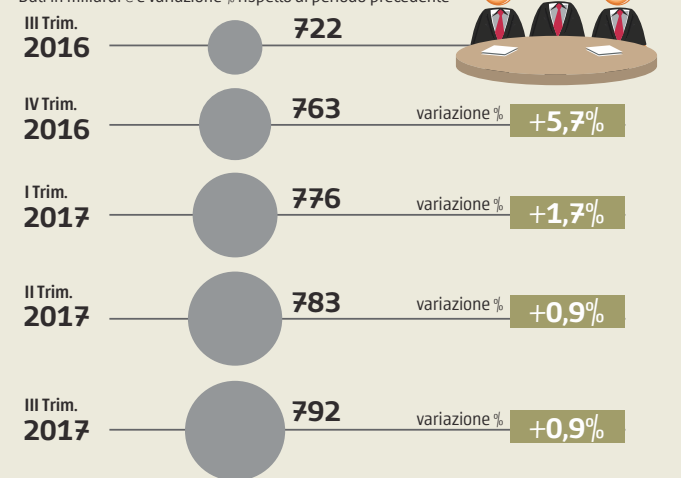
LA PENETRAZIONE DEI SERVIZI

Dati espressi in percentuale



L'ANDAMENTO DELLE MASSE GESTITE

Evoluzione trimestrale delle masse gestite dal Private Banking
Dati in miliardi di € e variazione % rispetto al periodo precedente



Fonte: Aipb

L'ESG