

Le nuove sfide degli intermediari

Ora l'approccio nella gestione dei patrimoni oltre 500mila euro non si limita alla ricchezza finanziaria ma coinvolge corporate finance, M&A, real estate, consulenza fiscale e successoria

Servizi wealth a misura di imprese e famiglie

Gaia Giorgio Fedi

Le reti accelerano sulla clientela wealth, quella con patrimoni superiori ai 500mila euro, puntando sulla personalizzazione dei servizi e su un approccio olistico che non si limita alla ricchezza finanziaria ma coinvolge anche corporate finance, M&A, real estate, consulenza fiscale ed esecutoria. «La quota della clientela wealth gestita dalle reti di consulenti Fideuram - osserva Fabio Cübelli, condirettore generale area di coordinamento affari - è in continua ascesa per diversi fattori: personalizzazione del servizio, investimenti per sviluppare un servizio di consulenza patrimoniale globale, reclutamento di professionisti di livello». Per sviluppare il segmento - che coinvolge tutti i consulenti e pesa per il 60% del patrimonio gestito e amministrato di Fideuram e Sampaolo Invest - sono previsti investimenti per rafforzare la consulenza patrimoniale a clienti di fascia alta, con linee di prodotto e servizi dedicati. Per Banca Mediolanum il wealth, che può contare su quasi 600 private banker e 34 wealth advisor, rappresenta lo 0,4% della clientela, ma il 15% circa delle masse gestite. «Stiamo puntando fortemente sul segmento - spiega Vittorio Gaudio, direttore Asset, private & wealth management Banca Mediolanum - . Abbiamo appena lanciato Mediolanum Wealth solutions, con cui il cliente con un patrimonio sopra due milioni può avere un check-up complessivo del proprio patrimonio finanziario, detenuto presso di noi o terzi, ma anche immobiliare, societario e successorio. Accanto a ciò, stiamo rafforzando la competenza dei nostri



Azimut. La società guidata da Sergio Albarelli (nella foto), quotata in Borsa dal luglio 2004, ha creato una divisione wealth management. Sul totale del patrimonio questo segmento pesa per il 60%



Banca Generali. Per la società capitanata da Gian Maria Mossa (nella foto) il peso del segmento wealth supera il 65% delle masse complessive, più che raddoppiate negli ultimi quattro anni e arrivate a quota 56 miliardi

banker sul corporate advisory». Per Azimut capital management Sgr, che già nel 2009 ha lanciato una divisione wealth management, il segmento pesa per il 60% delle masse in Italia ed è presidiato da 260 wealth manager su 1.650 consulenti finanziari. Il segmento cresce «grazie a un modello di business dinamico, con un'offerta di soluzioni che abbracciano tutta la sfera del patrimonio: consulenza patrimoniale, successoria, fiscale, welfare aziendale e corporate», spiega l'ad Paolo Martini. L'obiettivo è crescere ancora, rafforzando il segmento degli investimenti alternativi, ma anche con un nuovo servizio di art advisory e lo sviluppo di una piattaforma di consulenza patrimoniale evoluta. In Banca Generali il wealth oggi supera il 65% delle masse complessive (oltre 56 miliardi al 31 marzo), più che raddoppiate negli ultimi quattro anni. «La crescita è stata guidata dalla svolta nella personalizzazione dei servizi e delle soluzioni di investimento», spiega Marco Bernardi, vicedirettore generale. Vincente anche «l'innovazione nella strategia dell'ad Gian Maria Mossa di contenitori gestiti finanziari e assicurativi per la protezione del patrimonio», con l'aggiunta di «soluzioni di advisory evoluta per la consulenza in chiave olistica del patrimonio». La banca ha costituito una rete di circa 220 wealth manager dal portafoglio medio di 80 milioni. Deutsche Bank ha deciso di presidiare il segmento con la Private advisory unit, nata nel 2014. «La Pau conta oggi 50 consulenti e puntiamo a raggiungere 80/100 persone nei prossimi 12 mesi, selezionando professionisti con portafogli consolidati e voglia di confrontarsi con un nuovo

modello di servizio», spiega il responsabile dell'unità Federico Gerardini. Il modello riguarda il progetto di sviluppo della rete che, con il nuovo brand DB Financial advisors al debutto il primo luglio, convergerà all'interno della divisione advisory clients, il polo integrato di gestione patrimoni e servizi alle aziende. IWBank Private investments gestisce oltre 4 miliardi di asset wealth su circa 9,9 miliardi gestiti a fine 2017, con una rete di 750 consulenti. IWBank PI dedica al segmento anche una divisione di wealth banker di 23 professionisti coordinata da Andrea Di Salle. «Soprattutto tra la clientela wealth registriamo una forte crescita nella domanda di soluzioni di investimento a elevato valore aggiunto e di expertise specialistiche: per presidiare questa fascia, il nostro modello si avvale di sinergie con le strutture del gruppo Ubi su servizi di corporate advisory e M&A, private equity, trust e successioni», sottolinea il dg Andrea Pennacchia. In Fineco la clientela wealth è presidiata dal private banking, che da anni cresce a doppia cifra. A marzo 2018 le masse gestite su questo tipo di clientela - seguita da 325 professionisti su 2.600 consulenti - erano pari a 26,1 miliardi (+12% su base annua), circa il 38% del patrimonio totale. «Negli ultimi anni abbiamo lavorato su tre direttrici: investendo su percorsi di alta formazione; sfruttando la propria impronta tecnologica per rendere più efficiente il lavoro dei professionisti; potenziando la struttura interna di private banking advisory, con l'obiettivo di assistere la clientela anche sui temi di corporate advisory, M&A, real estate e asset protection».



Fineco. La divisione Private della banca guidata da Alessandro Foti (nella foto) a marzo scorso gestiva masse per 26,1 miliardi, in crescita del 12% su base annua, vale a dire circa il 38% del patrimonio totale



Mediolanum. Per la società di Massimo Doris (nella foto) la divisione wealth management ha un'incidenza del 15% sul patrimonio totale; ma ora si punta molto su questo segmento, rafforzando la struttura

La fotografia

GLI OPERATORI DEL PRIVATE
Evoluzione delle quote di mercato in percentuale

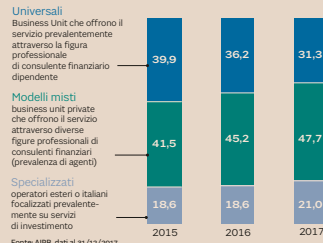
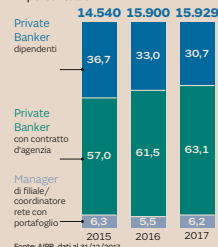


FIGURE PROFESSIONALI
In percentuale



© RIPRODUZIONE RISERVATA