

WSI PRIVATE BANKING / AIPB

PRIVATE BANKING
**UNA NUOVA E
DISTINTIVA DEFINIZIONE**

L'Aipb si è chiesta quali siano le caratteristiche distintive dell'attività di private banking. E ne ha ricavato una definizione articolata

DI ANTONELLA MASSARI

Il private banking italiano è un mercato sano, di dimensione ragguardevole e in crescita. Nel 2017 gli asset gestiti dal settore sono aumentati del 3,9% e hanno raggiunto un valore di 806 miliardi di euro. Nell'ultimo anno le banche private sono arrivate a gestire circa un quinto nella ricchezza finanziaria complessiva dell'Italia, il quarto mercato più ampio dell'Europa occidentale con circa 4.400 miliardi di euro in attività finanziarie.

Queste cifre dimostrano come il private banking italiano sia un modello di successo nel contesto mondiale, in grado di gestire una parte importante del mercato potenziale.

La missione del private banking è di aiutare a preservare e far crescere la ricchezza finanziaria privata, grazie a una gamma di servizi e prodotti in grado di soddisfare le legittime aspettative di rendimento. Gli asset gestiti dal private banking appartengono a risparmiatori che hanno portafogli rilevanti, ampiamente diversificati, con esigenze di liquidabilità non stringenti e interessati a poter cogliere le opportunità offerte dal mercato finanziario. Non sono investitori professionali, con elevate competenze finanziarie, bensì "investitori professionalmente assistiti" che si fanno accompagnare da un servizio di consulenza finanziaria evoluta o si affidano a servizi di gestione patrimoniale personalizzata e di private insurance per effettuare scelte consapevoli d'investimento e di protezione del patrimonio.

La professionalità dei banker rappresenta un elemento centrale e caratterizzante del private



PRIVATE BANKING
LA SUA MISSIONE
È QUELLA DI
PRESERVARE E
FARE CRESCERE
LA RICCHEZZA
FINANZIARIA
PRIVATA



banking ed è senza dubbio correlata sia alle qualifiche (percorso formativo esterno e interno agli operatori) che all'esperienza sul campo (ruolo professionale di provenienza e periodo di permanenza nella posizione). Esperienza e conoscenza sono poi completate e potenziate dal modello di servizio offerto dall'intermediario e dagli strumenti e supporti tecnologici messi a sua disposizione per svolgere nella maniera più efficace ed efficiente i suoi compiti. In Italia ci sono circa 16.000 professionisti, il 60% circa con contratto di agenzia e il restante 40% con inquadramento da dipendente bancario, ai quali vengono affidati in media portafogli di circa 100 milioni di euro.

Che cos'è il private banking? Per meglio identificare gli attori, le dimensioni e i bisogni del mercato l'Associazione italiana private banking si è impegnata, negli ultimi mesi, a stilare una definizione

62 | Wall Street Italia - Luglio/Agosto 2018



definitiva, e soprattutto condivisa, di cosa si debba intendere per private banking.

A tal proposito sono stati individuati un insieme di elementi caratteristici che, nella loro prevalente compresenza e nella loro interazione, possono meglio esprimere l'identità distintiva del private banking.

Da questo punto di vista è quindi da considerarsi private banking quel servizio che contiene, in modo prevalente, le seguenti caratteristiche riferite: alla tipologia e al livello di servizio, alla tipologia di clientela, alla qualificazione professionale dei private banker e al patrimonio disponibile del cliente oggetto del servizio. Questa nuova rappresentazione onnicomprensiva è preferibile alla classica, quantitativa, dei 500.000 euro di patrimonio finanziario detenuto dal cliente fino a oggi utilizzata. Ogni singola caratteristica merita una breve ma puntuale descrizione.

Tipologia e livello di servizio. Il private banking >

Le banche private gestiscono circa il 20% della ricchezza finanziaria degli italiani

Ai vertici dell'Associazione



Antonella Massari è segretaria generale e membro del Consiglio di amministrazione dell'Associazione italiana private banking (Aipb) da marzo 2017. Laureata in Discipline economiche e sociali all'università Bocconi di Milano, entra in Unicredit nel 1987. È responsabile, nel corso degli anni, di numerosi progetti all'interno dell'Ufficio studi e dell'Ufficio di pianificazione strategica.

Nel 1997 è nominata a capo dell'Ufficio investor relations e dal 2008 ricopre la carica di head of Group identity & communications. Dal 2011 al 2015 è stata executive vice president responsabile del Dipartimento group stakeholders and service intelligence, centro di competenza del Gruppo Unicredit per tutte le attività di ascolto, misurazione, comprensione e gestione delle aspettative degli stakeholders. Dal luglio 2015 al marzo 2016 è stata amministratore indipendente di Amber Capital. In Vittoria Assicurazioni ricopre le cariche di amministratore indipendente nel cda, nel Comitato controlli e rischi ed è presidente del Comitato nomine e remunerazioni.

Wall Street Italia - Luglio/Agosto 2018 | 63

WSI PRIVATE BANKING / AIPB

PRODOTTI ALTERNATIVI IN CERCA DI SPAZIO

> prevede la prestazione dei servizi di gestione personalizzata di portafoglio e/o di consulenza finanziaria "evoluta" svolti con ottimizzazione dell'asset allocation di portafoglio, in una visione globale del patrimonio del cliente e con monitoraggio nel tempo del portafoglio.

Possono essere associati, secondo le esigenze o le richieste del cliente, altri servizi come l'asset protection, l'asset segregation, l'assistenza nella gestione del passaggio generazionale, la pianificazione finanziaria, assicurativa e previdenziale e la consulenza strategica in ragione della componente corporate degli asset oggetto di consulenza.

Tipologia di clientela. È considerato cliente del private banking colui che ha un patrimonio personale, familiare o collegato all'attività professionale e/o imprenditoriale, con possibili esigenze molteplici e sofisticate, così da richiedere in tali casi la prestazione dei servizi di livello elevato in termini di complessità, professionalità e personalizzazione.

Qualificazione professionale del private banker. Il servizio di private banking è erogato al cliente attraverso private banker che, anche servendosi di specialisti, hanno adeguati standard qualitativi come l'alta conoscenza e comprensione dei prodotti e dei servizi di wealth management, di private insurance, di asset protection e segregation, di pianificazione successoria e di passaggio generazionale, di art advisory, di consulenza immobiliare.

Il banker deve avere una formazione professionale e un aggiornamento continuo adeguato al mantenimento degli standard qualitativi, la capacità di fornire assistenza qualificata volta ad aumentare la cultura finanziaria e la consapevolezza della clientela nel settore degli investimenti con attitudine al corretto utilizzo delle risorse tecnologiche e al loro impiego per il miglioramento del livello di servizio.

Patrimonio disponibile del cliente. Il servizio è considerato di private banking se è erogato su un patrimonio disponibile da intendersi come la globalità del patrimonio del cliente personale, familiare o

In uno scenario di mercato dove appare sempre più complesso combinare gli obiettivi di vita dei risparmiatori e le scelte finanziarie per raggiungerli, la vicinanza di esperti a supporto risulta sempre più necessaria.

Per investire al meglio i propri patrimoni, tenuto conto dei diversi specifici obiettivi, la clientela private deve avere accesso a un'ampia gamma di prodotti e strumenti che gli permettano di ampliare la diversificazione del proprio portafoglio di investimenti.

La ricerca di rendimenti sta facendo crescere l'interesse verso prodotti alternativi, contraddistinti da maggior rischio potenziale e minore liquidità. Nonostante ciò il peso delle asset class alternative nei portafogli private è ancora contenuto a causa di diverse ragioni: la limitata gamma di offerta di prodotti dedicati, l'elevata soglia di accesso di alcuni prodotti, che impedisce una corretta diversi-

ficazione dei portafogli, i vincoli regolamentari (Mifid2), una scarsa conoscenza dei prodotti da parte della clientela e un'elevata complessità per i banker nello spiegarli e proporli alla clientela.

La crescita del peso dei prodotti alternativi, tra i quali sono classificati gli investimenti in titoli delle Pmi, avrebbe il vantaggio di innescare un circolo virtuoso di avvicinamento tra investimenti privati e crescita economica del Paese.

A questo fine ci pare importante che il regolatore pensi a favorire una crescita fisiologica del business, creando spazi che consentano al private banking di svolgere questo compito attraverso investimenti che consentano diversificazione, buoni rendimenti su prodotti meno liquidi ma utili a favorire uno sviluppo del mercato dei capitali in Italia che possa sostenere la crescita del nostro tessuto industriale, fatto principalmente di piccole e medie imprese.

collegato all'attività professionale o imprenditoriale e in cui rientrano tutti i beni: quelli di natura bancaria, finanziaria e assicurativa, quelli immobiliari e quelli di lusso. Il patrimonio disponibile del cliente oggetto del servizio di private banking non può, per motivi di economicità e di sostenibilità, essere inferiore all'importo convenzionalmente fissato in un controvalore totale di almeno due milioni di euro.

Un'identità distintiva. Per concludere non so se, per ovvie ragioni di sintesi, sono riuscita a rappresentare appieno l'impegno che abbiamo messo - l'Associazione per la propria parte e tutti i protagonisti dell'intera filiera del private banking per la loro - nella ricerca di una definizione di questa industria che fosse, al contempo, più coerente con il contesto di riferimento e con il ruolo che il private banking può ritagliarsi nel contesto odierno.

Per parte nostra volevamo pervenire a una definizione che, al di là e ben oltre qualsiasi considerazione di mera terminologia, potesse dare una più corretta rappresentazione di un'identità distintiva di un soggetto che si vuole qualificare come attore - e direi motore - di un risparmio consapevole ed evoluto che, sempre più, partecipa allo sviluppo economico del Paese. ●

Si è preferita una definizione onnicomprensiva di private banking invece che quella classica legata puramente agli asset finanziari del cliente

64 | Wall Street Italia - Luglio/Agosto 2018