

Argomento: AIPB: Si parla di Noi

Servizi per i grandi clienti. Da Credit Suisse a Ubi a Deutsche il focus è creare opportunità esclusive e veicoli a protezione del nucleo familiare

La gestione finanziaria? Una commodity

Lucilla Incorvati

Gestire la clientela con grandi patrimoni non è semplice. La gestione finanziaria è una commodity e l'attrattiva si gioca su competenza, opportunità e servizi esclusivi. «Gli individui ultra high net per un intermediario sono molto più "relation driven" che pricing driven perché è la relazione che fa la differenza anche in termini di ricavi finali» - sottolinea Giorgio Vio, da tre anni in Credit Suisse international e da settembre guida il private banking in Italia (20 miliardi di asset con 100 banker).

Come spiega il manager, a livello di gruppo la maggior parte dei nuovi flussi nel corso del 2019 è arrivata proprio dagli ultra high net (Cagr del 6%) a fronte di una crescita degli asset che hanno portato Credit Suisse ad avere su questa tipologia di soggetti il 75% di quota di mercato. «Essere una banca mondiale consente di avere in uno stesso luogo e operativi servizi di credito, corporate advisory, investment banking, servizi di passaggio generazionale - aggiunge Vio - e tutto quello che può essere utile ad un imprenditore. Noi operiamo con il nostro servizio di family office e wealth planning soprattutto quando i patrimoni vanno

dai 50 milioni ai 100 milioni. Da noi arriva sia la ricca ereditiera sia il vedovo sconcolato che si ritrova in mano una fortuna. Dobbiamo dare risposte rapide ed efficaci».

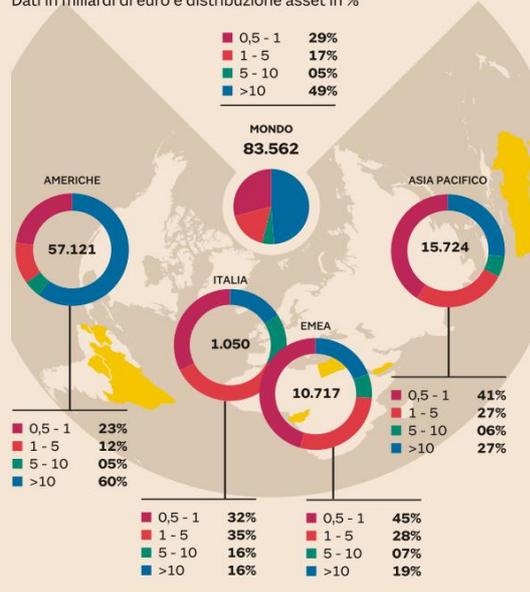
«Un imprenditore ha esigenze complesse e spesso si interfaccia con la banca tramite il suo family office», gli fa eco Emilio Carugati, alla guida della divisione dedicata agli ultra high net individual di Ubi Top Private (circa il 25% dei 38 miliardi totali riservata a chi affida più di 10 milioni). «Ci viene chiesto di essere innovatori su temi aziendali (dal corporate finance alla ricerca di nuovi soci o di cessioni di aziende) che spesso coinvolgono più generazioni - aggiunge -. Ecco allora che dobbiamo individuare soluzioni "tailor made", che consentono di soddisfare esigenze inerenti l'organizzazione, la gestione e la protezione del patrimonio familiare».

Anche Deutsche bank è presente da anni sul segmento con una divisione riservata a chi affida capitali a partire dai 2 milioni (il 40% circa del totale clienti private). «Una delle novità distintive di Deutsche Bank Wealth Management - ricorda il manager - è la nostra piattaforma One Bank Solution di prodotti e servizi dedicata alla gestione della clientela Ultra High; tramite la struttura italiana, la clientela può accedere ad opportunità e solu-

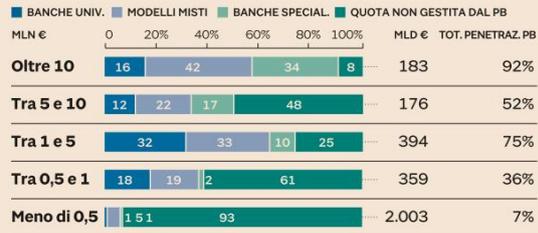
Offerte soluzioni integrate e di consulenza anche per gli aspetti legati all'impresa

La mappa dei grandi patrimoni e di chi li serve

RICCHEZZA FINANZIARIA SOPRA I 500.000€ PER FASCE PATRIMONIALI
Dati in miliardi di euro e distribuzione asset in %



PENETRAZIONE DEI PRINCIPALI OPERATORI
Sulla ricchezza investibile per fasce patrimoniali.



Fonte: AIPB (Associazione Italiana Private Banking)

zioni di investimento che si concretizzano a livello mondiale, il tutto all'interno di un proposta personalizzata. Per chi ci affida in gestione grandi patrimoni la parte finanziaria classica è oggi una commodity, quello che è distintivo è il poter supportare l'imprenditore con servizi volti a dargli accesso ad opportunità come club deal o investimento off market oppure

supportarlo nelle decisioni strategiche volte a valorizzare la propria azienda». Come spiega il manager, tramite le competenze di capital market, si consente l'accesso al mercato dei capitali, scegliendo volta per volta (emissione di bond, quotazione, ricerca di partner strategici) la soluzione più opportuna.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Al femminile. Elena Goitini, è la responsabile per l'Italia della divisione Private banking e wealth management di Bnp Paribas. È la prima donna a guidare una grande struttura di private banking in Italia