

AIPB: si parla di Noi

**L'ANALISI.** La gestione di grandi patrimoni riscuote crescente consenso e guarda alle tecnologie

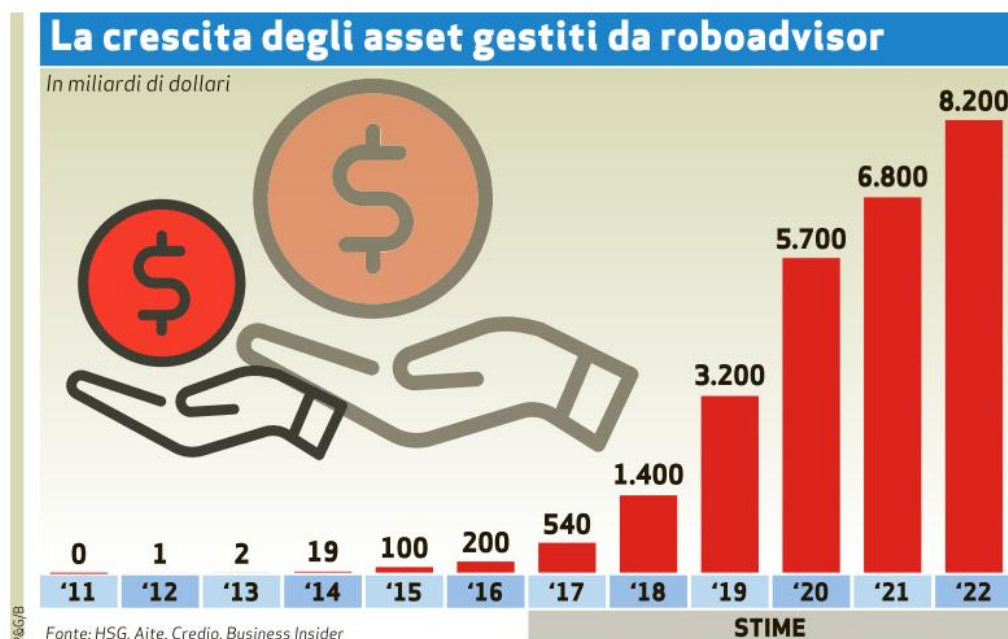
# Wealth management, il settore trova alleanze nell'innovazione

I roboadvisor possono essere un valido supporto dei professionisti senza per questo sminuire l'importanza delle relazioni personali

Sempre più ricchi, con sempre maggiori risorse da gestire. Da qui l'interesse crescente degli operatori finanziari verso il segmento del wealth management, la gestione dei grandi patrimoni che guarda non solo alla finanza ma anche alla consulenza in materia fiscale, immobiliare e successoria e si affida sempre più all'uso di tecnologie.

**DAL WEALTH** Report 2017 emerge che il numero di individui ultra-high-net-worth (con patrimoni superiori ai 30 milioni di dollari) a livello globale supera quota 193 mila e crescerà fino a 275 mila entro il 2026, grazie soprattutto alla spinta proveniente dai mercati emergenti. In Italia, complici due recessioni nell'ultimo decennio e la bassa natalità, la ricchezza cresce lentamente, ma il potenziale di sviluppo del settore non manca, a fronte di un gran numero di detentori di grandi ricchezze che ancora fa capo a strutture generaliste. A questo si collega la scelta di molti istituti di creare o rafforzare le divisioni di private banking (per assistere la fascia di clienti dai 500 mila euro in su) e wealth management.

Molti operatori di private banking e wealth manage-



ment stanno mettendo a punto piani per esternalizzare alcune funzioni, iniziando da quelle di back-office, per tagliare i costi operativi e fronteggiare gli oneri crescenti legati all'arrivo di una regolamentazione sempre più stringente. La sfida, dunque, è trasferire a società specializzate quei servizi che non sono in grado di fare la differenza, dirottando risorse e competenze sulle attività di consulenza avanzata, affiancando il cliente che in genere è un im-

prenditore, un professionista nelle scelte che riguardano l'allocazione del proprio patrimonio, oltre a metterlo in contatto con i migliori tributaristi, se si tratta di ottimizzare la fiscalità, o con avvocati esperti in diritto societario in caso di questioni aperte riguardanti le attività di business personali o familiari.

**I ROBOADVISOR** sono software che consentono di gestire in automatico l'asset allocation (a fine anno arriveran-

no a gestire a livello mondiale 540 miliardi di dollari, quasi due volte e mezzo in più rispetto ai 200 miliardi dello scorso esercizio) e possono diventare un alleato se utilizzati come supporto dell'attività professionale nel wealth management.

Del resto, una ricerca realizzata dall'associazione di settore, Aipb, segnala che la relazione umana resta di gran lunga il canale di contatto preferito dai detentori di grandi patrimoni. •

