

AIPB: si parla di Noi

## PRIVATE BANKING

# Grandi patrimoni, il test della Mifid2

Da Intesa-Fideuram, passando per Unicredit, Ubi e Mediolanum: i big si preparano (e hanno già fatto i compiti)

di **Patrizia Puliafito**

**M**ifid2, robo advisor, fintech, sono le principali sfide che deve affrontare il mondo del private banking. La rapida evoluzione della tecnologia comporta consistenti investimenti per restare competitivi, mentre la normativa europea, in arrivo a gennaio 2018, in un'ottica sempre più vicina ai bisogni dei risparmiatori cambierà molte delle regole, imponendo sostanziali modifiche nel modello di business, in particolare nel servizio di consulenza. «Ad esempio — spiega Paolo Molesini, amministratore delegato e dg di Fideuram Intesa Sanpaolo Private Banking — gli strumenti finanziari consigliati non dovranno solo essere conformi al profilo e alle esigenze dell'investitore, ma, in una logica di massima trasparenza, al cliente si dovrà spiegare per ogni singola operazione anche il relativo rapporto costo-beneficio. Ora stiamo adeguando documentazione e procedure informatiche e, alla fine, i nostri clienti si troveranno qualche incartamento in più, ma senza alcun cambiamento nel modello di business».

## Altri fronti

Sul fronte tecnologico, il mondo bancario è al lavoro per implementare i sistemi informatici che saranno di supporto all'attività del consulente. A tale proposito Molesini commenta: «Il robo advisor, non deve considerarsi una sfida, ma un'opportunità, perché non potrà mai sostituire il consulente, in quanto fornisce indicazioni d'investimento senza tenere conto degli obiettivi del cliente e, in caso di perdite, a differenza del professionista, non è in grado di assisterlo con adeguate spiegazioni e consigli che sono gli aspetti più critici e importanti, essendo basati sulla fiducia». Una convinzione condivisa da tutto il mondo del private banking.

Per prepararsi ad affrontare i cambiamenti con maggiore efficienza, i big hanno anche realizzato consistenti ristrutturazioni, creando divisioni specializzate sulla gestione dei portafogli più sostanziosi che necessitano criteri di allocazione e servizi accessori più sofisticati. Il gruppo Intesa Sanpaolo, due anni fa, ha integrato la società di private banking con la rete di consulenti finanziari di Fideuram, che hanno messo a fattore comune i rispettivi punti di forza. UniCredit, l'anno scorso, ha dato vita a Cordusio Sim per gestire i patrimoni più rilevanti. «Con questo assetto siamo pronti per affrontare le sfide dei prossimi tre anni, in primis la Mifid2 — dice Paolo Langé, amministratore delegato della nuova realtà di Wealth Management del gruppo UniCredit —. In linea con le indicazioni della normativa europea abbiamo già lanciato un servizio di consulenza altamente personalizzata, sia per le scelte d'investimento,

sia per il monitoraggio del portafoglio». Per rispondere all'obbligo di trasparenza dei costi, su cui la direttiva europea pone l'accento, Cordusio Sim propone due modelli di consulenza a scelta del cliente: *All in* (il cliente paga una percentuale sull'ammontare complessivo del suo deposito titoli) e *Not all in* (a fronte di un minor costo per la consulenza, vengono addebitati anche i costi di negoziazione delle singole operazioni di trading). «Inoltre — aggiunge Langé — stiamo lavorando a prodotti d'investimento innovativi».

## Evoluzioni

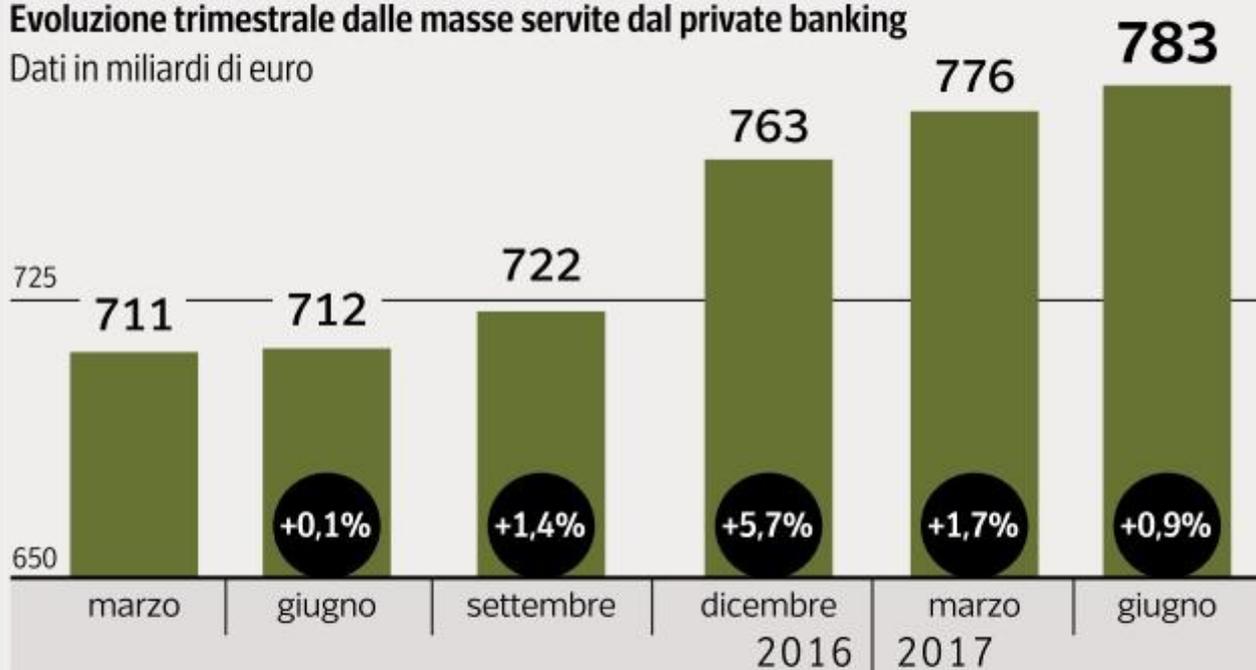
La consulenza evoluta è già stata adottata anche da Ubi Banca, anch'essa reduce da un'importante ristrutturazione (fusione per incorporazione di sette banche commerciali controllate), dando vita a una Banca Unica, all'interno della quale ha preso forma la divisione Ubi Top Private (per la gestione dei portafogli superiori al milione di euro), sotto la guida di Riccardo Barbarini che ha commentato: «Il nostro servizio di consulenza è già in linea con la Mifid2, con l'esplicitazione dei costi su quasi tutti i prodotti, mancano i fondi, ma siamo già in via di ultimazione e stiamo adeguando tutta la documentazione». Sotto consulenza è il 90% dei clienti Ubi Top Private. «Anche noi — spiega Vittorio Gaudio, direttore Asset, Private & Wealth Management di Banca Mediolanum — abbiamo già adottato il modello di consulenza evoluta in linea con la direttiva europea e dal prossimo anno la formalizzeremo con un contratto per tutti i clienti, esplicitando costi e servizi che consistono in un check up del patrimonio e monitoraggio del portafoglio».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

## La crescita

### Evoluzione trimestrale dalle masse servite dal private banking

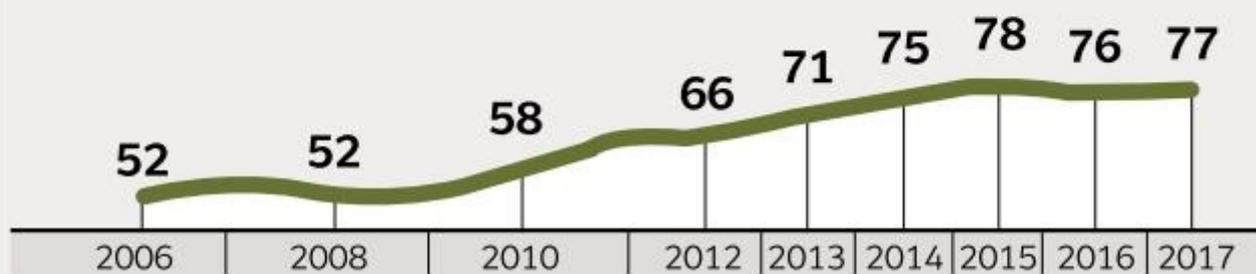
Dati in miliardi di euro



## La pagella

### Il grado di soddisfazione della clientela Private

Voti 7 + 8, su una scala di valutazione da 3 a 8. Dati in %



Fonte: Aipb

centimetri

