

Loconte: le private bank hanno capito che sui grandi patrimoni devono giocare a tutto campo

di Roberta Castellarin

Private banker e i professionisti del risparmio devono tornare sui banchi di scuola per prepararsi al nuovo ruolo di coach che devono assumere nei confronti dei clienti. In Italia la gestione dei patrimoni dei milionari si sta sempre più avvicinando al modello anglosassone, che prevede una gestione affidata a team di professionisti che uniscono competenze fiscali, legali e finanziarie. Un private banking a misura di famiglia allargata permetterà agli operatori del settore, che siano grandi banche o boutique, di evitare il frazionamento del patrimonio al momento del passaggio generazionale. Non è un caso che sempre più private bank creino divisioni ad hoc per i clienti sopra i 5 milioni di euro, attrezzate proprio per dare una consulenza a tutto tondo ma anche per fidelizzare la clientela. Stefano Loconte, avvocato dello studio legale Loconte &



Stefano
Loconte

partners, spiega a *MF-Milano Finanza* perché questo passaggio sia inevitabile. Intanto parte la terza edizione del Master in pianificazione patrimoniale e wealth management rivolto a private banker e professionisti, che vede la direzione scientifica di Loconte.

Domanda. Sono sempre di più i casi di private bank che creano divisioni ad hoc per gestire i clienti il cui patrimonio supera i 5 milioni di euro. Come mai si sente oggi questa esigenza?

Risposta. Da sempre nel mondo anglosassone esiste un modello di private banking che cura gli interessi della famiglia non solo in campo finanziario, ma in termini più allargati curando l'intero patrimonio anche da un punto di vista fiscale e legale. In Italia finora ha prevalso una figura di private banker più focalizzata sulla consulenza finanziaria, oggi però ci si è resi conto che per fidelizzare il cliente è importante invece assisterlo in tutte le sue esigenze. Senza poi dimenticare che il cliente private vuole una gestione del patrimonio

molto prudente e con i rendimenti così bassi sui mercati obbligazionari è difficile distinguersi dai concorrenti solo sulla base dei risultati finanziari.

D. Quindi di una mossa anche difensiva volta a trattenere i clienti.

R. Sì, peraltro quando un banker riesce a stabilire un rapporto di fiducia con il cliente e riesce ad avere tutte le informazioni sul suo patrimonio, la sua famiglia, la sua azienda e si dimostra un consulente affidabile ha sicuramente fidelizzato il cliente.

D. Quali investimenti comporta questo allargamento dei servizi offerti e viene remunerato da commissioni di consulenza?

R. Molte banche hanno reclutato professionisti in ambito fiscale e legale per creare dei veri e propri team integrati che possa fare una consulenza a tutto tondo al cliente, ma devono anche investire in formazione per preparare i banker a gestire questo nuovo ruolo. Ci sono poi accordi di partnership per dare advisory anche in campo immobiliare o artistico. Ma per ora si tratta di servizi offerti al cliente senza chiedere una remunerazione ad hoc.

D. Entra in gioco anche l'aspetto anagrafico?

R. Sì questo tema rappresenta una grossa sfida per le private bank. Dai dati dell'Associazione italiana del private banking emerge che 31% della ricchezza degli italiani è detenuto da chi ha più di 74 anni e un altro 25% dagli over 65, si può quindi intuire come il tema successorio e del passaggio di testimone in azienda in caso di clienti imprenditori sia sempre più importante. Il banker deve aiutare il cliente a gestire questo passaggio, ma deve anche fronteggiare il rischio di un frazionamento del patrimonio. Gestire non solo il cliente, ma tutta la sua famiglia permette di evitare il rischio di questo frazionamento.

D. Cresce in Italia anche il ruolo dei multi family office, rispondono sempre a questa necessità di una gestione della ricchezza allargata?

R. Sì, oltre ai classici family office che curano gli interessi di una sola famiglia in tutti gli ambiti patrimoniali, fiscali e legali, in Italia si stanno diffondendo realtà di multi family office. Quindi di strutture che seguono gli interessi di più famiglie contemporaneamente, ma sempre su un modello di consulenza indipendente. (riproduzione riservata)