

AIPB: si parla di Noi

La ricchezza in mano agli over 65 rende sempre più rilevante il tema della successione

# IL RISPARMIO GESTITO È 4.0

## Aumentano i servizi su misura per i clienti private

DI ROBERTA CASTELLARIN

Il private banking è un'industria che sta vivendo un importante momento di trasformazione: il servizio offerto alla clientela sarà sempre meno centrato solo sulla consulenza finanziaria, ma darà più spazio agli altri servizi legati alla gestione del patrimonio e della famiglia. D'altronde dopo anni di rally dei mercati finanziari e con gli asset a basso rischio che danno rendimenti risicati, puntare solo sulla performance finanziaria potrebbe rivelarsi un boomerang. Non solo. Il tema demografico rappresenta una grossa sfida per le private bank. Dai dati dell'Associazione italiana del private banking emerge che il 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, per esempio, sia sempre più importante. Questi temi sono emersi anche del report *Il Private Banking nel mondo*, realizzato da Aipb (Associazione italiana private banking) e The Boston Consulting group. «Il private banking», sottolinea **Gennaro Casale**, senior partner and managing director di The Boston Consulting group, «è uno dei settori più attrattivi nel panorama bancario, non solo italiano, in grado di generare valore sia per gli azionisti che per i clienti. In Italia la redditività del settore si mantiene alta e stabile, al di sopra della media europea. Questo fornisce interessanti spunti di riflessione sulla potenziale evoluzione dell'industria nel nostro Paese: prima di tutto sulla consulenza evoluta come motore di innovazione. In secondo luogo sull'opportu-

**Carlo Giausa, direttore Investimenti e Private Banking di FinecoBank**



nità offerta dagli investimenti in digitale per il miglioramento dell'esperienza cliente e la fidelizzazione dei private banker; infine su come importanti bacini di crescita siano rappresentati dalla trasformazione della ricchezza detenuta in patrimonio immobiliare e aziendale».

### NEI TEAM ANCHE FISCALISTI E LEGALI

Il momento appare quello giusto perché per chi deve preservare il proprio patrimonio e valorizzarlo le difficoltà sono maggiori rispetto al passato.

Non stupisce quindi che le private bank abbiamo registrato un aumento delle richieste di consulenza e si stanno attrezzando con team dedicati composti anche da legali e fiscalisti.

Come conferma **Maurizio Zancanaro**, a.d. di Banca Aletti (gruppo Bpm): «Negli ultimi anni il contesto di mercato è stato caratterizzato da un'alternanza di scenari in ogni ambito, di mercato, normativo, fiscale. Il cliente private si trova quindi ad

affrontare la sfida di strutturare, valorizzare, proteggere il proprio patrimonio, non solo finanziario, individuando soluzioni reattive al cambiamento e flessibili. In tutto ciò, l'obiettivo di ottenere un flusso finanziario adeguato alle proprie esigenze diviene sempre più sfidante. Con la regia del private banker di fiducia, i servizi di wealth management dovrebbero quindi aiutare il cliente ad adottare le scelte più giuste, coerenti con i propri bisogni e le proprie aspettative. Un approccio olistico che presuppone uno stretto rapporto di fiducia e la condivisione di tutte le informazioni, anche personali e riservate, necessarie al corretto inquadramento della complessiva allocazione del patrimonio di famiglia, delle relazioni esistenti fra lo stesso e le attività professionali e d'impresa e, infine, delle ipotesi di passaggio generazionale».

### DA GENNAIO UNA NUOVA DIRETTIVA

A dare una spinta a questa focalizzazione tra portafogli e bisogni interverrà anche la Direttiva Mifid 2 che entrerà in vigore a gennaio del prossimo anno: «Mifid 2 è una opportunità per gli intermediari finanziari e per la clientela, che deve far convivere maggiore trasparenza da una parte e, dall'altra, maggiore consapevolezza delle scelte di asset allocation e di identifica-

zione di modello di servizio», ricorda **Saverio Perissinotto**, direttore generale di Intesa Sanpaolo private banking. Aggiunge **Carlo Giausa**, direttore investimenti e private banking di FinecoBank: «La normativa europea introdurrà standard più rigorosi, con conseguenze rilevanti e positive per la clientela. Viviamo l'avvento di Mifid 2 come una grande opportunità, perché fornirà l'occasione per rendere ancora più solido il rapporto di fiducia che lega le famiglie ai player che ne gestiscono il patrimonio, a patto che questi ultimi ne abbraccino lo spirito. Da questo punto di vista, Fineco ha da tempo puntato su un servizio di consulenza a parcella che convince sempre di più la clientela private perché ispirato alla massima trasparenza e con costi chiari». Aggiunge **Zancanaro**: «Mifid 2 porterà indubbie ricadute positive, che aiuteranno a qualificare sempre più l'operato della nostra industria. Maggiore trasparenza, valorizzazione del contenuto della consulenza e una generale spinta ad elevare il livello di servizio». Il rovescio della medaglia è che mettersi al pari con la Mifid 2 ha un costo e non stupisce quindi che, da più parti, ci si aspetti una nuova fase di consolidamento per l'industria italiana del private banking. Un rischio che è già in corso anche come conseguenza di quanto sta avvenendo nel mondo delle banche. «Quest'anno abbiamo assistito a molte operazioni di concentrazione nel mondo del private banking», dice **Marco Mazzoni**, che guida la società di consulenza Magstat. «Il fenomeno è destinato a continuare; sulla spinta dell'introduzione della Mifid 2 molte realtà più piccole sono destinate ad aggregarsi. Saranno premiati quei family office e quelle realtà indipendenti che offrono una consulenza indipendente».

### LA TECNOLOGIA ALZA GLI STANDARD

Un aiuto potrà venire dalla tecnologia. Sottolinea **Perissinotto**: «Il maggiore supporto delle infrastrutture tecnologiche contribuisce a rendere il

mestiere del private banker ancora più efficace». Aggiunge **Giausa**: «La tecnologia è ormai un elemento centrale per poter offrire standard sempre più elevati. Fineco ha interpretato le innovazioni tecnologiche come uno strumento per semplificare il lavoro dei banker e metterli nella condizione di dedicare più tempo alla costruzione di una relazione di fiducia con il cliente. Questa impostazione si traduce, per esempio, nell'elaborazione di portafogli modello costruiti sulla base di complesse analisi quantitative e rigorose basi metodologiche, impensabili per chi ragiona in termini di fai-da-te. Un'ulteriore novità è il Tool di analisi e pianificazione patrimoniale. Si tratta di uno strumento dedicato esclusivamente alla clientela



**Saverio Perissinotto, direttore generale di Intesa Sanpaolo Private Banking**

di fascia alta, fondamentale per far emergere l'importanza di una corretta e attenta pianificazione di eventi di discontinuità, come ad esempio il passaggio successorio». Sottolinea **Zancanaro**: «L'interazione umana resta insostituibile ma l'avvento del digitale ne aumenta il valore, liberando tempo di qualità dedicato all'analisi, alla comprensione e al confronto. Per le banche private è fondamentale riuscire a differenziare la propria offerta di valore, concependo il proprio modo di fare banca come un'arte, con un proprio "stile della casa" riconoscibile e che generi appartenenza, così da caratterizzare un modello di servizio sostenibile nel lungo termine».

