

FinecoBank da sempre vanta una piattaforma informatica all'avanguardia da offrire ai suoi clienti Private. La digitalizzazione dei processi può aiutare a non soccombere di fronte alle nuove norme sulla trasparenza

Stretta Mifid2 la tecnologia riduce il peso degli obblighi

La recente entrata in vigore della Mifid2, che si ripromette di assicurare più trasparenza nel mercato finanziario, potrebbe determinare qualche contraccolpo anche nel segmento del private banking. «Mifid2 avrà conseguenze sulla trasparenza, che è alla base del rapporto tra consulente e cliente finale soprattutto in relazione ai costi dei servizi e alle politiche di remunerazione» spiega Giampaolo Stivella, responsabile Private banking Advisory FinecoBank. I player che sapranno interpretare al meglio lo spirito di Mifid2 avranno l'opportunità di costruire con la clientela un rapporto di fiducia solido e di lungo termine».

RISCHI E OPPORTUNITÀ

Come sempre, rischi da evitare e opportunità da cogliere. Mifid2 ha portato alla ribalta il tema della product governance, con i tanti presidi richiesti. Questo potrebbe rendere più difficile il processo di consulenza e di creazione dell'asset allocation. Ma Stivella è positivo.

Non vede veri pericoli, «a condizione che gli intermediari siano in grado di fornire un servizio efficiente e di qualità attraverso i propri consulenti e private banker. La finalità di Mifid2 è tutelare il risparmiatore attraverso una maggiore trasparenza dei costi e maggiori controlli nella costruzione e nel monitoraggio del portafoglio. Gli intermediari si trovano di fronte a un bivio, particolarmente delicato nel segmento della clientela di fascia alta: limitare l'offerta a prodotti più facilmente monitorabili e ridurre la qualità del servizio oppure affrontare un notevole sforzo organizzativo per mantenere un'offerta ampia e una qualità elevata».

La chiave per unire qualità del servizio ed efficienza operativa è l'utilizzo di tecnologia evoluta e la tecnologia ha sempre rappresentato un vantaggio competitivo nell'avventura imprenditoriale di FinecoBank. In cosa si sostanzia questa tecnologia? Che valore aggiunto fornisce alla consulenza? «In Fineco riteniamo importante digitalizzare tutti i processi operativi,

Nel portafoglio del Private Banking

Come cambia l'asset mix (dati in %)

| | 9/2016 | 12/2016 | 3/2017 | 6/2017 | 9/2017 |
|---|--------|---------|--------|--------|--------|
| Prodotti assicurativi | 16,5 | 16,7 | 16,9 | 17,0 | 17,2 |
| ETF | 0,6 | 0,6 | 0,7 | 0,8 | 0,9 |
| Altri prodotti di raccolta gestita | 0,2 | 0,2 | 0,2 | 0,2 | 0,3 |
| Altri prodotti di raccolta amministrativa | 0,6 | 0,6 | 0,7 | 0,7 | 0,9 |
| Gestioni patrimoniali | 18,1 | 17,6 | 17,7 | 17,7 | 17,2 |
| Fondi comuni di investimento | 23,2 | 23,5 | 24,1 | 24,6 | 25,1 |
| Titoli di stato | 9,5 | 8,8 | 8,2 | 7,6 | 6,9 |
| Altre obbligazioni | 8,3 | 7,5 | 7,3 | 7,1 | 7,2 |
| Azioni | 7,2 | 7,9 | 8,5 | 8,7 | 9,1 |
| Certificates | 1,0 | 1,0 | 0,8 | 0,7 | 0,7 |
| Liquidità | 12,5 | 13,5 | 13,0 | 13,1 | 12,8 |
| Obbligazioni bancarie proprie | 2,3 | 2,1 | 1,8 | 1,7 | 1,7 |

Giampaolo Stivella, responsabile Private Banking FinecoBank

STIVELLA: «L'OBIETTIVO È SEMPRE LA FIDUCIA NELLA SCELTA DELL'INVESTIMENTO NELLA SCELTA DEL RENDIMENTO NELLA SCELTA DEI COSTI SOSTENUTI»



dai più semplici ai più complessi, come l'offerta di consulenza finanziaria personalizzata. La nostra avanzata piattaforma tecnologica dedicata alla consulenza ci permette di proporre ai clienti soluzioni in grado di sfruttare l'ampia piattaforma di investimento che da sempre contraddistingue Fineco e lascia che i nostri private banker si concentrino sul compito più importante: la relazione con il cliente».

IL PREMIO EUROMONEY

Così il private banker diventa non solo più efficiente nel seguire più clienti, ma anche più efficace nell'assistere al meglio, aumentando il livello di soddisfazione. «Non è un caso, quindi, che Fineco si sia recentemente aggiudicata il primo posto dell'edizione 2018 del Private Banking and Wealth Management Survey condotto da Euromoney proprio nella categoria "Innovative Technology - Client Experience"» aggiunge Stivella.

La tecnologia può offrire risposte anche a bisogni diversi da quelli strettamente finanziari. «Di fronte alla necessità di una pianificazione e analisi patrimoniale puntuale, ad esempio - conclude Stivella - Fineco mette a disposizione dei propri private banker uno strumento che si riferisce proprio alla gestione degli eventi di discontinuità. Il tool di analisi e pianificazione patrimoniale, infatti, aiuta il cliente a comprendere il valore di una corretta pianificazione, non solo in relazione agli aspetti giuridici e fiscali, ma anche soprattutto per una valorizzazione dell'intero patrimonio: immobiliare, finanziario, e aziendale».

Luisa Russo