



Solo il 12 per cento  
ha consulenti evoluti

L'indagine dell'Aipb evidenzia che solo il 12% del patrimonio dei grandi investitori è gestito con contratti di consulenza. Il 18% è gestione patrimoniale, l'11% con contratti di custodia titoli

# L'era dei consulenti patrimoniali Il private banking vuole scalare una montagna da 800 miliardi

Andrea Telara  
MILANO

**H**ANNO UNA montagna di soldi, in totale circa 800 miliardi di euro, e ora vogliono una consulenza sempre più evoluta, tagliata su misura in base alle loro specifiche esigenze. Per i clienti italiani del private banking, cioè gli investitori di fascia medio-alta che hanno patrimoni finanziari di oltre 500mila euro a testa, i prossimi anni rappresenteranno di sicuro un punto di svolta importante.

Dal 3 gennaio scorso è entrata infatti in vigore la direttiva europea Mifid 2 che ha l'obiettivo di portare maggiore trasparenza nel settore dei servizi finanziari, valorizzando proprio le attività di consulenza (o *advisory*, in inglese) che le banche e gli altri intermediari offrono ai clienti quando gestiscono i loro patrimoni. Con l'arrivo della Mifid 2 si crea dunque il terreno fertile per veder crescere una forma di *advisory* più evoluta, remunerata attraverso una parcella (*fee*) che ogni cliente paga per i consigli che riceve su come scegliere i migliori prodotti finanziari presenti sul mercato, evitando così i conflitti d'interesse con le banche che a volte piazzano invece i prodotti che convengono al loro.

Secondo un'indagine effettuata lo scorso anno dall'Aipb (l'Associa-

**BUSINESS  
DI PUNTA  
PER I BIG**

**Fideuram  
Intesa  
Sanpaolo,  
Banca  
Generali,  
Mediolanum e  
Fineco  
stanno  
scommet-  
tendo sul  
private  
banking,  
per farlo  
diventare  
il settore  
più  
importan-  
te di tutto  
il  
comparto  
finanziario**

zione Italiana Private Banking), attualmente soltanto il 12% del patrimonio dei grandi investitori è gestito con i contratti di consulenza evoluta. Una quota del 18% è invece amministrata attraverso le gestioni patrimoniali (in cui il cliente conferisce di fatto una delega in bianco a un professionista) mentre l'11% è gestito con dei contratti di deposito e custodia titoli. C'è poi una fetta residuale del 10% del patrimonio dei clienti del private banking che è soggetto al regime dell'*execution only*, in base al quale viene lasciata all'investitore la libertà di scegliere le operazioni da eseguire, mentre la banca applica soltanto gli ordini che riceve dal cliente.

**PER ADESSO**, la maggioranza del patrimonio (49%) di chi si rivolge alle strutture di private banking viene gestito con dei mandati di consulenza di base, dove i gestori danno soltanto dei consigli generici al cliente su come amministrare la ricchezza, senza scendere nel profondo. Come ha messo in evidenza uno studio commissionato nel 2017 dall'Aipb alla società di consulenza The Boston Consulting Group (Bcg), nei prossimi anni il raggio di azione della consulenza di base è destinato inevitabilmente a restringersi, a beneficio di quella evoluta. I vantaggi di quest'ultimo modello di *advisory*, a detta degli analisti di Bcg, sono

molteplici perché la consulenza evoluta consente di «passare da una logica di prodotto a una di servizio, favorisce l'evoluzione del portafoglio dei clienti e promuove una sempre maggiore visione olistica del patrimonio e della pianificazione finanziaria dell'investitore».

**DELLO STESSO** parere è anche il presidente dell'Aipb, Fabio Innocenzi che, commentando i dati di The Boston Consulting Group, ha detto: «Attraverso un servizio di consulenza evoluta, il private banking riesce a contemplare l'esigenza di offrire rendimenti soddisfacenti alla propria clientela con quella di promuovere un investimento sempre più dinamico a sostegno dello sviluppo economico del nostro Paese». Qualunque sia il modello di *advisory* che si affermerà sul mercato, una cosa è certa: il private banking sta diventando uno dei business di punta di tutto il settore finanziario, anche delle grandi reti di consulenti come Fideuram Ispb, Banca Generali, Banca Mediolanum e Fineco. Nel caso della sola Fineco, per esempio, alla fine del 2017 il patrimonio dei clienti classificati come «private» hanno sfiorato i 26 miliardi di euro (con una crescita del 16% su base annua) e rappresentano ormai ben il 39% degli asset che la società guidata da Alessandro Foti ha in gestione.