

Cosa significa fare private banking a Verona

 privatebankingitalia.it/cosa-significa-fare-private-banking-a-verona

Loris
Barbato

August 17, 2018

Quali sono le caratteristiche del servizio private che puoi trovare a due passi dall'Arena?

Esistono delle differenze tra fare private banking a Verona, piuttosto che a New York o Ginevra?

La gamma di soluzioni offerta è analoga a quelle proposta dalle maggiori private bank estere?



Private Banking a Verona – Cos'è il private banking

Non esiste una definizione condivisa e universale che possa descrivere il servizio di private banking.

Come punto di partenza è comunque già significativo l'assioma condiviso, per il quale il **private banking è un servizio**, o meglio ancora una serie di servizi, offerti ad certo e specifico segmento di clientela.

L'**AIPB – (Associazione Italiana Private Banking)** definisce il private banking come:

“un modello di servizio bancario finalizzato alla gestione e alla protezione dei patrimoni familiari, concepito per uno specifico target di clientela con esigenze complesse che desidera avere accesso a un servizio evoluto di consulenza per una gestione personalizzata, dinamica e performante della propria ricchezza”.

*“Il servizio di Private Banking, per essere definito tale, pone le basi su una sintesi coesa di **quattro** elementi, ciascuno dei quali ritenuto fondante:*

- **la tipologia del client**
- **il livello di servizio**
- **il livello professionale dei Banker**
- **il patrimonio disponibile del cliente che beneficia del servizio”**

<http://www.aipb.it/it/il-mercato-private>

Quindi risulta chiaro da queste prime righe che fare private banking a Verona significa offrire un servizio specifico e altamente specializzato, a un particolare segmento di clientela che necessita di servizi dedicati e che presenta un patrimonio rilevante da essere gestito.

Private Banking a Verona – Chi sono i clienti private

Iniziamo a identificare i contorni del primo elemento citato dalla definizione di AIPB.

Chi è dunque il cliente di private banking a Verona come a New York?

Il cliente private tipo è definito nei testi universitari come **HNWI (High Net Worth)**

Individual) un soggetto che detiene patrimonio personale, familiare o comunque collegato alla sua attività di una certa entità.

Questa misura è definita nel mondo anglo/elvetico, pionieri di questo particolare servizio, come 1 milione di dollari oltre la casa di proprietà.

In Italia/Europa, questa “**soglia di accesso**” viene normalmente **fissata a 500.000 Euro** oltre l’abitazione di proprietà.

La differenza è riconducibile a differenti fattori storici, sociologici e culturali che vede soglie di ricchezza differenti nelle diverse aree geografiche prese in considerazione.

Generalmente i clienti private sono:

- imprenditori
- liberi professionisti
- famiglie facoltose
- redditieri
- società con importanti liquidità da gestire
- società “cassaforte” destinate alla custodia dei valori immobiliari, finanziari e/o quote di società operative di una famiglia o di un gruppo

Private Banking a Verona – Livello di servizio

Offrire un servizio di private banking a Verona significa mettere a disposizione dei clienti del territorio una **consulenza estremamente personalizzata e non standardizzata, di gestione del patrimonio e controllo del rischio continuativo nel tempo.**

Ma significa anche essere in grado di offrire soluzioni per esigenze differenti sempre collegate agli obiettivi della sfera patrimoniale dell’individuo.

Spesso un’unica persona può racchiudere in sé diverse figure, tutte rilevanti ai fini della gestione del patrimonio e con differenti esigenze e obiettivi.

Mi spiego meglio una persona può essere allo stesso tempo imprenditore padre marito nonno o collezionista d’arte..., tutte facce della stessa persona che hanno esigenze patrimoniali diverse e per le quali sono necessarie soluzioni ad hoc.

Ecco che allora fare private banking a Verona significa essere in grado di rispondere, con servizi altamente specializzati a tutta questa serie di esigenze che interessano principalmente la sfera patrimoniale, ma che spesso vanno al di là del puro servizio bancario.

Private Banking a Verona – Livello professionale dei banker

Non amo la parola “particolare”

E' più che abusata, viene spesso usata a sproposito e ormai priva di un significato reale, quando non si è in grado o non si vuole deliberatamente descrivere qualcosa, si utilizza il termine “particolare” per fuggire via.

In questo caso però, particolare è l'aggettivo corretto per definire la preparazione richiesta a gli operatori del settore.

Si perché un private banker, aggiungo di solito – preparato -, è una figura professionale al quale vengono chieste doti personali e conoscenze tecniche tra le più disparate.



Al private banker sono richieste doti di **gestione della relazione** fuori dal comune.

Sono richieste **grande empatia, capacità di ascolto e interpretazione dei desideri palesati e non.**

Dal punto di vista tecnico oltre ad una **preparazione altamente specializzata e sempre all'avanguardia nel campo della gestione finanziaria, sono richieste conoscenze fiscali, giuridiche, aziendali e immobiliari notevoli**, che non possono essere ricondotte alla sola sfera bancaria.

Non esiste una scuola che possa preparare in modo esaustivo un professionista in tutti questi campi. E' certamente necessaria una preparazione finanziaria specialistica avanzata, ma che necessariamente deve essere integrata in maniera incessante, personalizzata e ampliata verso quelle materie che toccano i temi citati pocanzi.

Solo così è possibile offrire, attraverso un approccio multi disciplinare, quei servizi di wealth management di cui un cliente private ha bisogno.

E' una professione che richiede tempi decisamente lunghi di formazione, sia teorica che pratica, per arrivare ad accumulare un grado di esperienza tale, da consentire di ottemperare anche alle richieste più disparate, se non direttamente, attraverso la rete professionale necessariamente sviluppata nel tempo.

Formazione che non può finire mai e deve continuare a evolvere.

Le forze speciali della gestione patrimoniale, eccellenti soldati in diverse discipline, preparati per risolvere le situazioni più complicate su differenti campi di battaglia, dotati di notevoli e differenti capacità di impiego, impegnati in una continua e incessante preparazione psicotecnica.

Private Banking a Verona – Patrimonio disponibile del cliente

Come visto in precedenza esiste una definizione riguardante il perimetro e le dimensioni che deve avere il patrimonio del cliente private per essere considerato tale.

Questa soglia, sia che si adotti quella anglo/elvetica che quella europea, **non deve essere considerata alla stregua di una soglia di sbarramento rigida.**

Ho clienti con patrimoni *finanziari* anche nettamente inferiori alla soglia, ma che per patrimonio complessivo superano abbondantemente le soglie citate, ho anche come clienti gruppi familiari i cui componenti possiedono un patrimonio finanziario singolo sotto soglia, ma che a livello familiare congiunto presentano un patrimonio importante, con esigenze che

richiedono un approccio unico e olistico tipico del wealth management.

Ho clienti che oggi non hanno un patrimonio sufficiente per accedere di diritto ai servizi di private banking, ma lo saranno di certo domani, per ragioni familiari o professionali.

Quindi fare private banking a Verona significa capire chi è il nostro interlocutore, con la sua storia personale, con la sua architettura familiare e con le sue personalissime esigenze.

Un identikit che non può ridursi ad una soglia rigida e priva di valore, una foto che va nettamente oltre ad un saldo di conto corrente.

Private Banking a Verona – L’approccio olistico

Tranquillo non ti annoierò con uno sterile elenco pubblicitario di servizi, penso sia più corretto trasmettere la filosofia che sta dietro all’attività di private banking normalmente viene offerta ai miei clienti.

Uno degli aspetti che ha permesso ai miei clienti di raggiungere i loro risultati è stato **l’approccio multidisciplinare** con il quale abbiamo perseguito i loro obiettivi finanziari e di vita.

L’**analisi** della loro posizione patrimoniale e la **gestione operativa** del loro portafoglio, ha necessariamente comportato un’analisi della **fiscaltà** legata alle operazioni, al fine di ottimizzare anche questa componente che, in qualche situazione, risultava determinante tanto quanto la pianificazione dell’operatività.

Certe famiglie hanno posto l’accento sulla **tutela e la protezione di qualche componente particolare, o di asset specifici**, attività che in qualche caso ha richiesto l’intervento di professionisti esterni specializzati, (i migliori avvocati, commercialisti, fiscalisti, consulenti aziendali, consulenti immobiliari, esperti d’arte...) a cui ricorriamo nei casi che necessitano della consulenza più specializzata.

Ma un approccio davvero olistico e completo non può talvolta trascurare la **consulenza immobiliare**, il primo vero amore del risparmiatore italiano (e veronese...), il tanto adorato mattone.

Certe aziende sono considerate da alcuni come uno dei componenti della famiglia, e in qualche caso alla stregua del figlio prediletto. Ecco perché un vero servizio di wealth management non può esimersi dalla **consulenza aziendale nell’affrontare l’analisi patrimoniale di un cliente imprenditore**.

Di questi aspetti ne ho parlato in maniera più specifica nella pagina del mio blog dedicata, di seguito trovi il link per leggerla e approfondire:

COSA POSSO FARE PER TE

Questo è l’approccio che adotto nell’offrire i miei servizi di private banking a Verona, ma meglio di me ne possono parlarne i miei clienti, testimonianze che puoi trovare al seguente link e che ti invito ad ascoltare:

TESTIMONIANZE CLIENTI

Private Banking a Verona – Perché hai bisogno di un private banker

Questa è una di quelle domande che spesso mi sento rivolgere da chi, pur avendone le esigenze e i requisiti, non ha mai provato i servizi private.

E' un quesito che chi si trova in queste condizioni dovrebbe porsi. Il pensiero dominante tra chi non ha mai usufruito di questo tipo di servizio è:

“Perché dovrei aver bisogno di un private banker, io ho già la banca tradizionale...” o peggio ancora “ ...io non ho bisogno di nulla sono in grado di gestire i miei soldi da solo ”.

Nel breve video che trovi qui sotto, ho spiegato senza reticenza alcuna, il perché hai bisogno di me.

Tre minuti dopo i quali la motivazione a ricercare un partner leale e preparato, come chi ti scrive, ti apparirà più netta e chiara:

Ora dovrei avere le idee più chiare.

Private Banking a Verona – Verona come New York o Ginevra?

*“Non esiste mondo fuor dalle mura di Verona;
ma solo purgatorio, tortura, inferno.
Chi è bandito da qui, è bandito dal mondo,
e l'esilio dal mondo è la morte...”*

Romeo e Giulietta – Atto 3, Scena 3 – William Shakespeare

“Fare private banking a Verona è come farlo a Singapore o a Los Angeles?”
“Le soluzioni sono le stesse a quelle che potrei trovare all'estero?”

La risposta a queste domande che spesso i clienti più evoluti si pongono, è banale e complessa allo stesso tempo. Non ci sono differenze nelle soluzioni, finanziarie e non, che puoi trovare nelle private bank all'estero.

Diversa è la società italiana, che ha caratteristiche peculiari che vanno conosciute e gestite:

- Il grado di educazione finanziaria delle persone
- L'orizzonte temporale tipico italiano allergico al lungo termine
- Il profilo rischio/rendimento, rischio zero a fronte di aspettative di rendimento elevato
- Le esigenze di protezione che sente un investitore italiano, dai mercati, dal fisco
- La presenza preponderante di investimenti immobiliari nel patrimonio, in genere 2/3 del totale
- Le necessità previdenziali diverse per sistema e anzianità contributiva

Potrei proseguire, ma le differenze sono costituite principalmente da aspetti legati alla società italiana, gli strumenti e l'approccio al private banking a Verona, è identico a quello che puoi trovare nel resto del mondo, è il nostro Paese a essere differente.

Gli strumenti utilizzati per raggiungere i tuoi scopi sono gli stessi di quelli utilizzati nel resto del mondo private, ma la consulenza ha un taglio necessariamente “made in Italy”.

Ho vissuto da private banker tutte le operazioni di scudo fiscale dal 2000 in avanti aiutando molti clienti a rimpatriare tante posizioni da diversi paesi esteri.

Ho potuto quindi vedere come vengono costruiti i portafogli da diverse, e blasonate, private bank estere...

Credimi quando ti dico che Wall Street è in Piazza delle Erbe...

- Ho perso qualsiasi timore reverenziale
- Non abbiamo nulla da invidiare anzi!
- Il prossimo che dice che in Italia siamo cari gli faccio vedere qualche rendiconto estero

Spesso inoltre ho la fortuna di partecipare ad incontri all'estero presso banche d'investimento straniere e posso quindi verificare le soluzioni che adottano e la preparazione dei banker... **tanti termini inglesi ma poco altro, gli strumenti sono gli stessi, le soluzioni finanziarie anche, nessuno inventa nulla i mercati e gli strumenti sono gli stessi per tutti.**

Ecco perché ritengo fondamentale e più efficiente per un cliente italiano, rivolgersi a un private banker italiano.

Non è una questione legata agli strumenti, che sono uguali, o alla professionalità dei private banker, aspetto sul quale potrei intrattenerti molto tempo, ma è puramente un fatto sociologico.

Non è necessario andare a Wall Street per ottenere servizi di valore, puoi avere accesso alle migliori società d'investimento a due passi da casa, avendo come interlocutore un consulente che condivide i tuoi valori, capisce chi sei, la tua storia e le tue esigenze

Te ne presento uno molto preparato...

[CLICCA QUI PER ENTRARE IN CONTATTO DIRETTO CON ME](#)

I progetti da realizzare possono essere diversi, far crescere la tua attività-pianificare il futuro dei tuoi figli-gestire la vita dopo che avrai finito di lavorare-gestire il futuro dopo di te.

Decidi tu che obiettivi fissare, se vuoi puoi non essere solo nel realizzarli

[CLICCA QUI PER ENTRARE IN CONTATTO DIRETTO CON ME](#)

Non rimandare, il tempo corre veloce, a Verona come a New York.