



Fiducia da coltivare

Il rapporto cliente-banker è fondamentale per gestire al meglio il passaggio generazionale
In gioco entrano non solo questioni di tipo economico, ma anche affettive e sociali

DI SIMONA MAGGI'

La consulenza patrimoniale alle famiglie ha assunto una rilevanza crescente, catalizzando l'attenzione da parte di diverse categorie di professionisti, primi fra tutti **private banker**, commercialisti e avvocati. La volontà delle diverse figure professionali di affiancare il cliente nella corretta gestione del patrimonio in vita e in un'ottica successoria ha spinto l'Associazione Italiana Private Banking (Aipb) a domandarsi come sia distribuito il "patrimonio di fiducia" delle famiglie tra i loro consulenti di riferimento. Come campione per l'approfondimento sono state selezionate 650 famiglie private che detengono un patrimonio personale, familiare o collegato alla loro attività professionale/imprenditoriale con esigenze di gestione e protezione molteplici e sofisticate.

Relazione non esclusiva

Il quadro emerso dall'indagine indica un **elevato grado di confidenza** tra cliente e consulente finanziario, nonostante non si possa parlare di una relazione esclusiva dato che 2,1 è il numero medio di istituzioni con le quali il cliente

private dichiara di gestire i propri investimenti. La maggioranza dei clienti discute con il proprio consulente finanziario, nel 39% dei casi "in parte" e nel 28% "approfonditamente", in merito alla propria percezione del futuro del Paese e alla situazione economica della sua famiglia, arrivando a trattare anche aspetti delicati legati alle preoccupazioni personali per se stesso e i propri cari.

Un secondo indizio interessante è che il consulente finanziario viene considerato dalle famiglie private come il **principale formatore delle loro competenze finanziarie** e per questo motivo viene introdotto nel network di esperti con cui le famiglie si interfacciano per la gestione dell'intero patrimonio.

Soddisfazione elevata

Infine, un dato che si è mantenuto costante nonostante gli alti e bassi del mercato finanziario e la crisi economica: il **grado di soddisfazione per il servizio ricevuto**, che si è consolidato negli anni su valori molto alti, con picchi di eccellenza sulla qualità della relazione con il private banker che

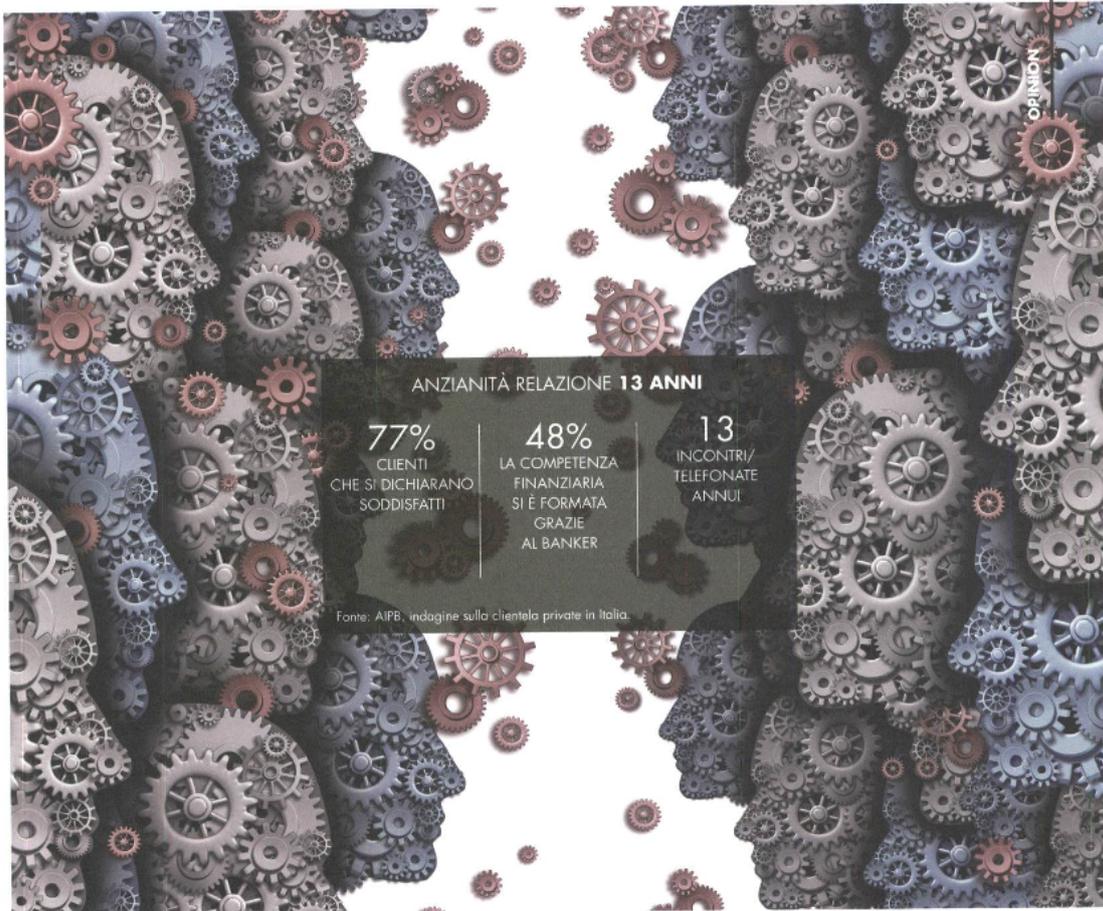
a sua volta ha portato con sé un positivo attaccamento per l'istituto di riferimento.

Dato il grado di fiducia riposto nei consulenti finanziari, aiutare le famiglie italiane a preservare e fare crescere la loro ricchezza privata e, nel caso delle famiglie imprenditoriali, accompagnarle nelle scelte necessarie per assicurare la continuità aziendale rappresenta comunque una sfida comune alla quale tutte le figure professionali sono chiamate a contribuire.

Se il consulente finanziario rappresenta un punto di riferimento e una figura di fiducia, che unisce un livello adeguato di competenze tecniche alla conoscenza delle vicende familiari e finanziarie dei suoi clienti, non può certo assumersi la completa responsabilità dello sviluppo e dell'allargamento della cultura del wealth planning presso famiglie e imprenditori.

Patrimoni da preservare

Da anni si ritiene che la **trasmissione intergenerazionale dell'attività imprenditoriale** rappresenti un'assoluta priorità per la conservazione del tessuto produttivo



al fine di assicurare sviluppo e crescita dell'occupazione per il Paese. In aggiunta, è ormai consolidata l'idea che anche i risparmi delle famiglie rappresentino un punto di forza dell'economia italiana. Aiutare a valutare il più correttamente possibile opportunità e rischi legati alle scelte di investimento può infatti contribuire a veicolare quote rilevanti di ricchezza finanziaria privata verso innovative formule di finanziamento della piccola e media

impresa, con benefici reciproci per investitori e imprenditori in termini di migliori performance attese per i primi e di minore dipendenza dal sistema creditizio per i secondi.

Focus sui rischi

Diversificare gli investimenti, ricercare le migliori opportunità per impiegare i capitali privati, ottimizzare il passaggio generazionale del patrimonio aziendale e mettere a punto

soluzioni per la copertura dei rischi a cui si è maggiormente esposti sono operazioni che richiedono a volte valutazioni molto complesse e la **collaborazione tra differenti figure professionali**, ma che assumono oggi un rinnovato valore socio-economico per favorire crescita e sviluppo dell'economia nel medio lungo termine.

*Direttore scientifico di Aipb ▶