



TENDENZE

Le tecnologie innovative crescono, ma la visita in filiale per molti è irrinunciabile

Le nuove tecnologie stanno cambiando anche il mondo del private banking. Il guanto di sfida arriva in particolare dal nuovo settore del Fintech, vale a dire delle tecnologie più innovative applicate agli investimenti. Nuovi modelli potrebbero rubare la scena ai grandi player del settore. La minaccia è reale ed è monitorata attentamente dall'industria. Anche per questo l'evoluzione digitale

è al centro dell'interesse del settore. «Tuttavia non si osservano processi disruptive, che conducano ad una rivoluzione dell'approccio consolidato del servizio centrato sul valore della relazione» dice Antonella Massari, Segretario Generale Aipb (Associazione Italiana Private Banking). Nei confronti internazionali, l'Italia mostra un gap digitale abbastanza marcato rispetto a Paesi più



Sempre più diffusi i programmi e app per la gestione finanziaria

avanti nel processo di digitalizzazione del wealth management, come ad esempio la Cina. «Tale scostamento è spiegato in parte dalle abitudini della clientela private italiana

che, soprattutto per quanto riguarda la consulenza finanziaria sugli investimenti, continua a prediligere i canali di contatto fisici, come l'incontro o la telefonata con il private banker e

la visita in filiale. Il confronto fra le indagini sulla clientela fatte nel 2016 e nel 2018 non mostrano significative evoluzioni nelle abitudini digitali. Si rileva solo un lieve aumento dell'uso dell'Internet banking, mentre il ricorso alle mail è decisamente più frequente dell'uso delle app» dice Antonella Massari.

Intanto la Mifid2, la direttiva europea entrata in vigore quest'anno, sta portando il settore a spostarsi sempre più su modelli in cui prevale l'offerta di servizi di gestione dei patrimoni piuttosto che semplice collocamento di prodotti finanziari. «Nel medio periodo si prevede una crescita, tra i servizi offerti, del peso della consulenza finanziaria evoluta basata su un approccio di porta-

foglio - dice l'esperta -. Oggi la consulenza a pagamento risulta in Italia meno sviluppata rispetto a sistemi finanziari più evoluti dal punto di vista del wealth management, come per esempio nel Nord America».

Nel frattempo, dopo anni di crescita sostenuta, nel primo semestre 2018 si è vista una battuta d'arresto nel settore. La raccolta netta positiva (+2,7) non è riuscita, infatti, a compensare l'effetto mercato negativo (-3,1%) facendo tornare gli asset private attorno alla soglia di 800 miliardi, dal livello precedente di 806 miliardi. Sono alcuni dei dati anticipati dall'Associazione in vista della 14a edizione del Forum del Private Banking che si terrà a Milano il 16 novembre. —

© BY NINE ALL'UNO DIRITTI RISERVATI