



## UN EFFICACE NETWORK DI ESPERTI

### Nella gestione del patrimonio è cruciale riuscire a coordinare una squadra di professionisti

Il contesto in cui opera il consulente private è diventato sempre più complesso. Attraverso una sempre più sofisticata segmentazione della clientela, il settore del private banking deve riuscire a capire e anticipare i bisogni della clientela, gestirne le ansie e le aspettative e in ultima analisi conquistarne la fiducia. Oggi il cliente ha molteplici esigenze che toccano diversi ambiti

e ha al suo fianco un network composto da diversi professionisti: dal commercialista agli avvocati. «Per il consulente private diventa quindi determinante riuscire a emergere nel network di esperti che assistono il cliente, come una sorta di "pivot" che governi gli altri professionisti – afferma Antonella Massari, Segretario Generale dell'Aipb (Associazione italiana private



Al consulente si richiedono competenze sempre più ampie

banking)». Per farlo, il consulente deve essere capace di "scalare" la gerarchia di fiducia del cliente e dimostrare di essere colui che meglio di tutti gli altri lo capisce, interpre-

tandone bisogni e preferenze. Una posizione che si costruisce facendo leva su forti competenze tecniche, relazionali e di coordinamento del network stesso».

Antonella Massari ricorda che i singoli componenti del network avranno comunque una ovvia "presa" sul cliente e sulle sue decisioni, sarà quindi importante che il consulente private sia in grado di dimostrare di riuscire a ottimizzare, in termini di efficienza ed efficacia, i diversi contributi alla gestione del patrimonio.

Un passaggio che richiederà un cambio di passo e un atteggiamento proattivo. Non basterà più infatti il classico approccio "on demand" o la semplice risoluzione di un problema.

Il banker dovrà sintonizzarsi con il cliente per capire i suoi tratti caratteriali, il suo "non detto" e le sue aspettative, ma anche per gestirne

l'emotività. Il private banker dovrà farsi osservatore, conoscitore e guida.

Intanto l'industria continua sul proprio percorso di crescita. Nel primo semestre di quest'anno l'incremento della raccolta netta è stato del 2,7 per cento. Gli asset private si sono collocati così a quota 801 miliardi di euro contro gli 806 miliardi del livello precedente.

Sul dato ha inciso l'effetto mercato negativo registrato nel primo semestre di quest'anno (-3,1 per cento). Il risultato arriva dopo anni di crescita sostenuta dell'industria che adesso ha visto una battuta d'arresto sull'onda dei cali sui mercati finanziari. —

© BY NANO ALCUNI DIRITTI RISERVATI