



Investment

101
WEALTH MANAGEMENT

104
CERTIFICATI



INNOVAZIONE E PRUDENZA

Federico Sella, alla guida di Banca Patrimoni Sella & C. stila un primo bilancio della partnership avviata un anno fa con il gruppo Schrodgers. Traccia la rotta per la crescita futura. Parla di tecnologia. E di portafogli. "Per i mercati", dice, "anche il 2019 sarà un anno complesso"

DI PIEREMILIO GADDA

INVESTMENT



In alto, Federico Sella. Nella pagina a fianco, Palazzo Bricherasio, quartier generale di Banca Patrimoni Sella & C. a Torino. Qui, il 1° luglio del 1899 venne raggiunto l'accordo per l'atto costitutivo della Fabbrica Italiana Automobili Torino (Fiat).

Il private banking gode di buona salute. Secondo Aipb, l'associazione di categoria degli operatori specializzati nei servizi ai grandi patrimoni, la raccolta netta messa a segno dall'industria nella prima metà dell'anno è cresciuta del 2,7%. Ma i flussi in entrata, contraddistinti da una preferenza per i prodotti assicurativi (più 9%) sono stati più che compensati dall'effetto negativo dei mercati, -3%, sui portafogli dei clienti. Una tendenza che rischia di essersi aggravata nel secondo semestre, penalizzato da nuove vampate di volatilità. A sua volta Mifid2, la nuova direttiva sui mercati finanziari, entrata in vigore a gennaio, complica la vita degli intermediari. Aumenta i costi legati ai processi di distribuzione dei prodotti. Riduce i margini. "Potrebbe favorire un'ulteriore concentrazione tra gli operatori medio piccoli del settore, determinando in primis un aumento della competitività", osserva Federico Sella, ad e direttore generale di Banca Patrimoni Sella & C., struttura dedicata alla clientela private e high net worth (hnw) facente parte del gruppo privato indipendente Sella, 12,5 miliardi di asset in gestione, che salgono a 16 includendo le attività ricevute in delega di gestione, nonché le masse detenute dalle società direttamente controllate dalla Banca, il family office Family Advisory sim e Sella Fiduciaria. Non è un caso se Banca Patrimoni Sella, a settembre del 2017, ha annunciato un'importante

partnership con Schorders: un'operazione che prevede il conferimento all'istituto piemontese del ramo di wealth management di Schroders in Italia, in cambio di una partecipazione azionaria nella banca private del Gruppo Sella.

Qual è il bilancio, a distanza di oltre un anno dall'accordo?

Molto positivo. La raccolta netta, nel 2018, è in linea con le aspettative e si attesta a 1,4 miliardi di euro. Un risultato importante per la nostra realtà, raggiunto sia per linee esterne, sia attraverso il significativo contributo della rete storica. In un mercato come quello del private banking, che in Italia sta vivendo un momento di riassetto, la partnership strategica con Schroders rappresenta per noi un'opportunità importante di consolidamento e ulteriore crescita. È stata una bella operazione, che ha consentito a due gruppi affini per storia, principi e valori di trovare una comunione di intenti e vedute, a vantaggio dei propri clienti. Il primo segno tangibile della partnership è stata la creazione di una nuova area di business denominata Sella Patrimoni Schroders, che rappresenta un unicum sul mercato italiano e soprattutto, mi sento di dire, un punto di riferimento per i migliori talenti tra i professionisti orientati al wealth management. Soprattutto sulla piazza milanese, dove nell'ultimo anno ci sono stati alcuni ingressi di particolare rilievo.

La Banca sta investendo nello sviluppo della rete, da Nord a Sud, come suggeriscono la recente inaugurazione delle filiali di Verona e Lecce. Aprirete nuovi presidi lungo lo Stivale?

Abbiamo anche trasferito la sede di Palermo in una struttura più funzionale e confortevole, sia per i banker che per i clienti siciliani. Vogliamo essere più vicini ai nostri clienti per garantire, oltre ad una presenza più capillare, un maggior supporto operativo, con l'intento di offrire un servizio che per attenzione, puntualità e qualità faccia realmente la differenza. Con questo stesso spirito, nel corso dei primi mesi del 2019, daremo maggior impulso agli uffici di consulenza finanziaria già presenti in città come Brescia e Salerno, due piazze strategiche per il nostro sviluppo, dotandoli della completa operatività bancaria.

La clientela private è anagraficamente anziana. Molte famiglie di professionisti e imprenditori si troveranno ben presto a fare i conti con le difficoltà del passaggio generazionale. Come vi state attrezzando, nel concreto, per gestire questo

WEALTH MANAGEMENT

trasferimento di ricchezza agli eredi?

La clientela hnw non solo è più agè, ma spesso finanziariamente più evoluta e ha esigenze più complesse. Negli ultimi anni ci siamo quindi strutturati per affrontare le tematiche di passaggio generazionale, garantire soluzioni personalizzate e assistere i clienti anche in ambito di wealth planning, trust e servizi fiduciari, finanza d'impresa. In quest'ottica, abbiamo strutturato percorsi formativi ad hoc per i nostri banker, collaborando sia con le società del gruppo, in particolare Sella Fiduciaria, sia con primari studi professionali esterni.

Che ruolo deve avere la tecnologia in questo percorso?

La banca ha saputo cogliere in anticipo i dettami della normativa, mi riferisco a Mifid2, trasformandoli in soluzioni significative per i nostri banker, come l'introduzione della firma grafometrica, per la sottoscrizione di contratti ovunque ci si trovi, senza necessità di scambio ed invio di documenti cartacei, o la web collaboration, la consulenza a distanza erogata direttamente al cliente tramite internet banking,



“Ci sono alcuni sintomi che indicano un aumento dei rischi di rallentamento economico nel corso del 2019. Ad oggi non vediamo però segnali anticipatori di una recessione”

già attiva dal 2012. Sono state, inoltre, sviluppate ulteriori importanti funzionalità di riassetto automatico dei portafogli, che vanno nella logica del RoboAdvisor e che consentono ai nostri banker, partendo da un basket preconstituito di soluzioni d'investimento, di selezionare e replicare, tramite algoritmi, i migliori portafogli specifici per i propri clienti, in maniera automatica. Tutte misure volte a liberare tempo ai consulenti, mettendoli nelle condizioni di lavorare di più sul rapporto qualitativo con il cliente.

La gestione degli asset finanziari rimane però il cuore del servizio di private banking. Per i mercati il 2018 è stato un anno complicato. All'orizzonte rimangono numerosi fattori di incertezza. Quali indicazioni provengono dalla vostra direzione investimenti? Suggeste di valutare un aumento dell'esposizione al rischio, per cogliere eventuali opportunità d'acquisto o di consolidare la componente di protezione dei portafogli?

La fase di espansione di questo ciclo economico, soprattutto negli Usa, è una delle più lunghe della storia. Ora ci sono alcuni sintomi che indicano un aumento dei rischi di rallentamento economico nel corso del 2019, anche se ad oggi non vediamo segnali anticipatori di una recessione. Verosimilmente anche il 2019 sarà un anno complesso per i mercati. Riteniamo che, senza particolare fretta, sia meglio orientarsi ad incrementare la componente di protezione del portafoglio, dando nel contempo più spazio alla parte flessibile, di allocazione tattica, al fine di cercare di trarre vantaggio dagli alti e bassi dei mercati. Sarà comunque un anno nel quale implementare investimenti ben diversificati sia a livello di asset class che a livello geografico. Nel gruppo Sella, che, lo ricordo, è gruppo privato e indipendente con oltre 130 di storia, cerchiamo da sempre di distinguerci per la capacità di coniugare in modo equilibrato innovazione e prudenza. 