

Argomento: AIPB: Si parla di Noi



Consulenza evoluta

L'evoluzione normativa e di mercato spingono verso l'alto la qualità
Offerta da ricalibrare per accrescere la clientela servita

DI SIMONA MAGGI*

Negli ultimi quattro anni la ricchezza delle famiglie benestanti è cresciuta più intensamente di quella media delle famiglie italiane (+9,5% contro +5,6%) arrivando così a rappresentare il 30% del totale degli asset finanziari investibili.

Di questa ricchezza, la quota affidata al **private banking** è stata mantenuta stabile negli anni attorno al 60%, raggiungendo l'85% per la

clientela con portafogli finanziari superiori ai 10 milioni di euro: una performance di tutto rispetto se confrontata con quanto è accaduto mediamente nel resto del mondo (per Bcg la media mondiale di penetrazione del servizio è del 41%).

Nuove sfide

L'industria private si è trovata quindi a pesare progressivamente sempre

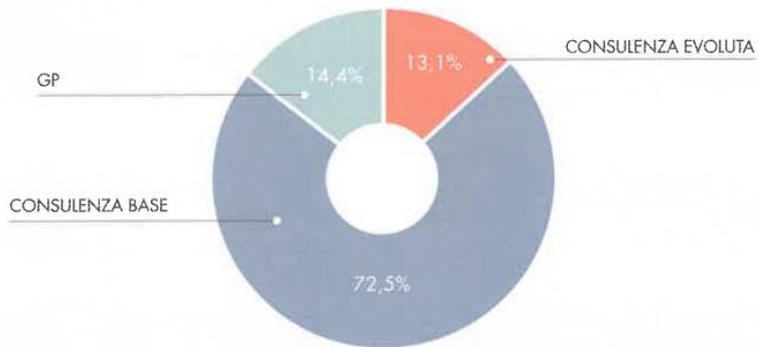
di più nel mercato italiano (oggi rappresenta il 27,5% della somma del sistema bancario, promozione finanziaria, agenzie assicurative e Poste Italiane) e a generare una quota molto rilevante dei ricavi da servizi di investimento (5,6 miliardi di euro dei 12,5 del sistema bancario). Ma se il passato delinea un percorso di crescita costante e di progressivo accreditamento

nel mercato, i risultati futuri non vengono certo dati per scontati dagli operatori private. Infatti, l'incertezza generata dal contesto politico economico e gli impatti attesi delle novità regolamentari alimentano l'interesse degli operatori verso le previsioni sul mercato e concentrano la loro attenzione sul servizio di consulenza.

Focus sui grandi patrimoni

Per quanto riguarda le previsioni, si stima un andamento positivo della ricchezza servita dal private banking (+79 miliardi di euro), ma si delinea uno scenario di crescita più lenta rispetto al passato (+3,1 tra 2018-2020 vs +4,5% tra il 2015 e il 2017), accompagnato da scelte di investimento fortemente condizionate dall'innalzamento del senso di insicurezza verso il futuro. In relazione alla consulenza, le scelte degli operatori confermano la preferenza verso modelli non indipendenti remunerati dai clienti prevalentemente attraverso una commissione aggiuntiva applicata al patrimonio in advisory. Per valutare gli spazi di potenziale crescita del servizio, le considerazioni sul futuro possono partire dal confronto con l'estero: a livello mondiale Bcg stima un tasso di penetrazione dei **servizi a pagamento** del 19% (calcolato in base alla somma di depositi, gestioni patrimoniali, consulenza base senza fee e consulenza evoluta con fee), mentre in Italia, sebbene la consulenza evoluta sia cresciuta costantemente dal 2012 ad oggi,

QUOTA DI ASSET DEL PRIVATE BANKING GESTITI ATTRAVERSO UN SERVIZIO DI CONSULENZA EVOLUTO



Fonte: AIPB

si trova a operare su una quota di asset ancora marginale pari al 13% degli 800 miliardi serviti dal private banking e a generare il 4,1 % dei ricavi totali.

Informazioni più dettagliate

Tornando alle previsioni, nel triennio 2017-2020 si stima un contributo della consulenza evoluta del 2% alla crescita dei ricavi da servizi di investimento, ma va sottolineato che il mercato sta continuando a investire su ciò che distingue la consulenza evoluta da un servizio generico: **il contenuto e la fruibilità della documentazione** sviluppata per agevolare le scelte di investimento dei clienti e la proattività del servizio che deriva da un monitoraggio del portafoglio eseguito nel continuo. Dal punto di vista del cliente, la documentazione a monte può infatti aiutarlo ad accrescere progressivamente

la propria cultura finanziaria accompagnandolo a comprendere il contesto economico e i potenziali impatti sulle scelte di investimento che sta compiendo. Lo storytelling dei grandi temi di investimento, come ad esempio il contributo allo sviluppo dell'economia reale del paese, può stimolarlo a riflettere sui propri valori e orientamenti verso il futuro, affrontando così le scelte di investimento con maggiore consapevolezza.

Il monitoraggio a valle, invece, può alimentare la **relazione** tra cliente e banker rendendola più proattiva, aumentando la frequenza e la "memorabilità" degli incontri e aiutando l'investitore a gestire l'innalzamento del senso di insicurezza verso il futuro.

*Direttore scientifico di Aipb