

Argomento: AIPB: Si parla di Noi

Non solo gestori Si moltiplicano servizi e proposte per una clientela con nuovi bisogni

È centrale il rapporto fiduciario con il consulente al quale però sono richieste più specializzazioni per poter seguire anche le questioni successorie, i passaggi generazionali ed altre materie delicate

SANDRA RICCIO

Il settore del Private Banking è in continua evoluzione del modello di servizio offerto per soddisfare - ma anche anticipare - bisogni più complessi di clienti più consapevoli.

Tale evoluzione sta spostando l'offerta da una gestione puramente finanziaria dei portafogli verso una concezione più avanzata di servizio in grado di guardare all'intero patrimonio della clientela. In questo nuovo contesto rimane centrale la relazione fiduciaria tra cliente e Banker. Nel frattempo cresce però sempre di più la specializzazione richiesta ai professionisti Private. Negli ultimi anni, le esigenze di clienti e imprenditori Private sono, infatti, diventate sempre più sofisticate e questo ha portato

con sé l'esigenza di gestire una maggiore complessità e una più elevata articolazione di bisogni nella tutela e pianificazione dei patrimoni. Temi come la pianificazione finanziaria e l'ottimizzazione finanziaria e successoria sono, di conseguenza, emersi tra quelli più seguiti dai Banker nella formazione durante il proprio percorso professionale e negli aggiornamenti seguiti per la propria attività. L'attenzione è anche su materie come il family business e la gestione del passaggio generazionale, insieme alla centralità dell'asset allocation e alle materie relative alle tecniche di gestione del portafoglio. Sono questi alcuni dei corsi di specializzazione più seguiti dai professionisti del settore per poter arrivare a una preparazione più rispondente

alle esigenze della clientela. A dirlo è un sondaggio effettuato da Aipb, l'Associazione Italiana Private Banking, che ha interrogato i Banker sul tema.

Intanto il Private Banking rimane un settore molto attrattivo per i Private Banker e i per i consulenti Private. «Il loro numero aumenta costantemente (circa 16000 nel 2018) a fronte di una produttività che si mantiene costante nel tempo, intesa come la quota di nuova ricchezza acquisita mediamente da ogni professionista nel periodo di riferimento - spiega Antonella Massari, Segretario Generale Aipb, l'Associazione Italiana Private Banking -. Nonostante la crescita del mercato servito dal Private Banking, la sua quota di mercato si è mantenuta costante attorno al 60% della ricchezza totale delle famiglie benestanti italiane. Di conseguenza, per Private Banker e consulenti private le opportunità di ulteriore crescita non mancano». —

© BY-NC-ND. ALCUNI DIRITTI RISERVATI



REUTERS

Una suggestiva immagine della Borsa di Francoforte, una delle principali nell'Unione europea

804

Miliardi di euro:
è il totale gestito
dal settore Private
a settembre 2018

60%

La quota di mercato
sulla ricchezza totale
delle famiglie italiane
benestanti

16.000

Il numero complessivo
di banker
e consulenti Private
in Italia

