

[Link alla pagina web](#)

## Wealth Management Forum: ecco le nuove sfide del private banking

Personalizzazione del servizio, trasparenza, fiducia e nuove competenze. Sono queste le parole che renderanno il matrimonio tra impresa e private banking più solido. E' questo quanto è emerso nel corso del Wealth Management Forum, giunta alla sua terza edizione, che si è svolto al Rosa Star Hotel nella giornata di giovedì 4 luglio. Ad aprire i lavori sono state le testimonianze di due clienti private



imprenditori: Micaela Illy, quarta generazione della dinastia triestina del caffè e oggi co-fondatrice assieme all'amica Olivia Burgio della start up Eatsready, e Marco Gay, amministratore delegato di Digital Magics con una forte esperienza imprenditoriale alle spalle, che hanno provocatoriamente evidenziato come l'industria sia ancora lontana dall'investimento in start-up o in aziende. E come per i clienti sia oggi importante sapere dove si investe, e sapere di avere al proprio fianco un professionista che sia in grado di rispondere alle proprie esigenze. Esigenze che nel tempo sono cambiate e che quindi oggi richiedono nuovi strumenti da parte dei private banker. Se per Paolo Langé, presidente di **AIPB**, il banker nel passato poteva accontentarsi di svolgere una consulenza empirica, oggi le esigenze richiedono servizi maggiori che vanno dal passaggio generazionale, un tema molto sentito, al real estate, all'arte fino alla filantropia. Quindi il banker deve incarnare un po' il ruolo di pivot. "Essere come il medico di famiglia, che conosce e fa l'anamnesi del paziente ma si rivolge di volta in volta allo specialista di cui ha bisogno" fa eco Massimo Di Terlizzi, partner dello studio Pirola Pennuto Zei & Associati. Per Maurizio Zancanaro, amministratore delegato di Banca Cesare Ponti, la strada è ancora lunga, e per soddisfare le nuove ed emergenti richieste dei clienti è necessaria più formazione (soprattutto fiscale). Per Carlo Giausa, responsabile della direzione servizi di investimento e private banking del Gruppo Sella oggi il private banking è cresciuto molto e riesce a gestire tutta la parte di attivi dei clienti, la prossima sfida sarà gestire anche la passiva con un grande gioco di squadra delle strutture che oggi fanno ancora fatica a parlarsi. Per Andrea Tortoroglio, private banker di Cordusio SIM e docente presso l'Università Bocconi, l'approccio al cliente deve essere quello da grande gruppo, seppure si lavora in una boutique, dimostrando di

essere in grado di capire e anche prevedere o prevenire le richieste dei clienti. Servono per l'esperto competenze trasversali e anche strumenti diversi che possono sostituirsi alle banche. Per questo è necessario una maggiore sinergie con la divisione corporate e investment banking. E anche Giovanni Sandri, responsabile di BlackRock Italia evidenzia il crescente interesse verso strumenti alternativi, non solo da parte degli istituzionali ma anche dalla parte wealth management e private banking. Per Sandri strumenti come gli ELTIF faranno bene non solo all'economia reale, ma anche al cliente finale, perché un sistema di finanziamento che non si appoggi al sistema bancario è salutare. Ecco allora che biosgna puntare su nuovi orizzonti. Per Zancanaro chi punta sul credito sta sbagliando strategia perché il lending tra cinque anni non esisterà più nella forma con la quale lo conosciamo oggi. Per Giauxa bisogna aprirsi anche al mondo degli illiquidi con private debt e strumenti alternativi. Per questo iniziative come il CLUB Deal presentato da Antonio Chiarello vanno in questa direzione e dimostrato come anche il mondo del private banking e dell'imprenditoria sta cambiando. -