

Argomento: AIPB: Si parla di Noi

# Private banking

## Parola d'ordine non proteggere solo il capitale

Nuove esigenze socio-economiche spingono in questa direzione

Pagina a cura di  
**Lucilla Incorvati**

La principale preoccupazione del cliente che ha un ricco portafoglio non è farlo crescere ma non perderlo. Un'esigenza, questa, certamente non nuova e ben nota a chi si occupa di gestione di grandi patrimoni. Soprattutto in Italia dove tradizionalmente, proprio per assecondare questa necessità, i portafogli sono sempre stati investiti in modo molto prudente.

Però forse per effetto della recente pandemia ma anche per nuove dinamiche socio-demografiche (passaggio generazionale, lavori meno stabili, maggiore mobilità) c'è oggi un mondo quasi inesplorato che deve essere conosciuto con una certa urgenza dagli operatori del private banking. Non è certo un vaso di Pandora ma per molti versi ha degli aspetti sui quali forse fino ad oggi non si era sufficientemente riflettuto e che ora più che mai sta venendo a galla.

### Fattore protezione

Come ha rivelato la recente indagine condotta da Bain con Aipb, l'Associazione che riunisce i principali operatori del settore che operano

nel segmento della clientela con grandi patrimoni, sembra indispensabile rinnovare il concetto di protezione del patrimonio per rispondere a una mutata percezione di rischio da parte delle famiglie legata alle nuove preoccupazioni per la salute, la guerra e l'ambiente. Una sfida sulla quale la maggioranza degli operatori private sta riflettendo per rispondere nel miglior modo possibile alle esigenze complesse che caratterizzano la clientela Private. Insomma, mai come ora la parola d'ordine per i clienti è protezione con un raggio d'azione che tocca non solo il capitale nel tempo quanto una dimensione più ampia che vada a tutelare anche i rischi non finanziari come quella ai beni della persona e alla persona.

Dall'analisi emerge infatti che i prodotti assicurativi offerti non rispondono sempre appieno alle esigenze della clientela; la protezione dai rischi non finanziari copre esigenze molto diverse tra clienti con patrimoni rilevanti (es. >5M€) e clienti con patrimoni più ridotti (es. 1-5M€); i banker sono marginalmente incentivati a proporre prodotti di protezione del rischio poiché non sono adeguatamente formati e non hanno la certezza di offrire al cliente un prodotto di qualità. Va anche detto che il cliente Private spesso non ricerca la protezione dai rischi non finanziari nel proprio Private Banker, ma nel broker di riferimento. Qual è quindi la sfida di domani? Adottare una protezione a 360 gradi della clientela su tutti i rischi, introducendo un approccio e una consulenza pienamente integrata. Per fare questo è prima di tutto necessario: prevedere un approccio differenziato per tipologia di cliente (clienti lower private hanno esigenze profondamente differenti dai HNWI e UHNWI), facendo proprie una proposta commerciale e offerta più integrata delle varie forme di protezione e con adeguati strumenti a supporto. Secondo la ricetta di Bain è utile anche rafforzare le competenze in capo alle banche private e stringere i legami con i partner assicurativi, facilitando così le interazioni con figure specialistiche in affiancamento al banker.

### LA DIMENSIONE

## 1,9 milioni

#### Il valore medio

Del portafoglio sul quale lavora il Private Banking italiano. Nel primo semestre 2022 i portafogli hanno registrato un aumento della quota di liquidità mentre il peso \$ degli investimenti nei private market è ancora marginale (0,62%).

© RIPRODUZIONE RISERVATA