

Argomento: AIPB: Si parla di Noi

# Consulenza evoluta per traghettare verso il futuro

**Il mercato.** Secondo Aipb nel 2024 ha raggiunto 186 miliardi di euro, su un totale di 1.196 miliardi, registrando in un anno una crescita del 18%

**Daniela Russo**

La consulenza evoluta nel 2024 cresce a ritmo sostenuto tra i clienti delle banche private attive in Italia. Nel primo semestre dell'anno, secondo dati Aipb - Associazione italiana private banking, gli asset gestiti con questa modalità hanno raggiunto i 186 miliardi di euro, su un totale di 1.196 miliardi, registrando una crescita del 18%.

**I portafogli**

Un aspetto distintivo di questa tipologia di consulenza riguarda la composizione dei portafogli, caratterizzati da una minore esposizione alla liquidità (6% rispetto al 20% di quelli con consulenza generica) e da una maggiore allocazione agli investimenti (94% contro 80%). La crescita si registra proprio nell'anno in cui la fiducia delle famiglie italiane nel servizio di private banking tocca il livello più alto mai registrato dall'Osservatorio Aipb sulle scelte di investimento: nove clienti su dieci si dichiarano soddisfatti della con-

**Richiede soglie minime di accesso che non sono spesso mai sotto il milione di euro**

sulenza ricevuta. «Quello della consulenza evoluta - commenta Andrea Ragaini, presidente Aipb - è un settore altamente professionale, dinamico e flessibile. La personalizzazione del servizio e la soddisfazione del cliente hanno radici proprio nella competenza e nella capacità di ascolto del banker per cementare una relazione di fiducia e indicare soluzioni su obiettivi patrimoniali sempre più mirati».

**Il mercato**

Da molti operatori arriva la conferma della crescita di un servizio basato su un contratto dedicato. «Ad oggi sono 67 mila i clienti del gruppo che hanno già aderito a questo modello, pari a circa 56 miliardi di euro di masse in gestione - commenta Fabio Cubelli, condirettore generale di Fideuram - Ispb». Le evidenze delineano una tendenza di medio-lungo periodo di migrazione dall'attuale modello basato sulla logica di prodotto a uno guidato dalla logica di servizio. Il valore aggiunto per il cliente risiederà sempre più in una consulenza capace di definire i propri obiettivi finanziari e patrimoniali e allocare le risorse sulla base delle priorità e degli orizzonti temporali». Il Gruppo Fideuram - Ispb offre alla clientela tre diversi servizi di consulenza evoluta a pagamento.

Anche Luca Bonansea, responsabile Private banking & Wealth management Bnl Bnp Paribas, considera questo servizio destinato ad assumere sempre più rilevanza. «Negli ultimi due anni - spiega - siamo cresciuti del 25% sulle masse in consulenza evoluta. Il valore economico del portafoglio di chi accede a questo servizio è mediamente alto o molto alto, varia sulla base della specifica situazione ed è legato alla complessità e articolazione delle soluzioni pensate per il singolo cliente». Si tratta, in particolare, di clienti che si pongono l'obiettivo di preservare, sviluppare e trasmettere i propri patrimoni alle generazioni successive. «Necessitano non solo di un banker, - aggiunge Bonansea - ma di un partner strategico che li supporti in maniera concreta, veloce e specializzata rispetto alle diverse fasi della loro vita».

La direzione Wealth management di Mediolanum conta invece 36 mila clienti (+17% annuo negli ultimi quattro anni), con patrimoni, circa 42 miliardi, con incremento medio annuo del 19%. Opera attraverso un contratto di consulenza evoluta con due diversi livelli di servizio: per i clienti con patrimonio di almeno due milioni affianca al banker il supporto di specialisti in ambiti anche diversi dal finanziario/patrimoniale. La consulenza evoluta raggiunge il 24% dei clienti in target. «Questo servizio propone soluzioni efficienti e soprattutto efficaci - commenta Alberto Lionello Martini, a capo della divisione Wealth management -. Evolve anche il concetto di rischio, che diventa rischio-opportunità. La piramide di Maslow dei bisogni primari esprime il modello di una consulenza capace di comprendere e rispondere in modo strutturato ai bisogni dei clienti: alla base c'è l'identificazione dei rischi, al vertice l'extra rischio/rendimento».

Anche in Credit Agricole Private il servizio di consulenza è in crescita. Parte da una soglia di accesso di 1 milione e il patrimonio medio sotto consulenza dei clienti sottoscrittori è pari a circa 2 milioni. La consulenza è prestata sia su strumenti di raccolta amministrata sia gestita in base alle preferenze del cliente e all'analisi quali-quantitativa prestata da un team dedicato dell'Investment Center. Attualmente circa 1 miliardo è sotto regime di consulenza evoluta, riconducibile a circa 550 clienti. I portafogli in consulenza di CA Indosuez Wealth Management, infine, partono da 3 milioni di euro e prevedono investimenti, oltre che in Oicr, in singoli strumenti azionari e obbligazionari e in fondi di private equity, fino a comprendere emissioni strutturate.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

