Più Borsa nei grandi portafogli

di GABRIELE PETRUCCIANI

Negli ultimi due anni i clienti private hanno registrato una crescita del 21,2%. La consulenza evoluta di Unicredit

La consulenza evoluta spinge il piede sull'acceleratore. A fine 2024, secondo i dati Aipb (Associazione italiana private banking), è arrivata a coprire il 18% del totale delle masse gestite, ovvero 225 miliardi di euro. È una tendenza in crescita costante, soprattutto per la consulenza cosiddetta «fee on top» — dove si paga una commissione aggiuntiva a quella dei prodotti — che rappresenta oggi l'80% di tutta la consulenza finanziaria.

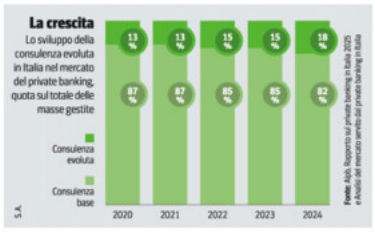
In base all'ultimo Osservatorio Aipb-Bva Doxa sul valore percepito della consulenza evoluta, il 73% dei clienti dichiara di scegliere questa strada per avere più tranquillità. Il 91%, invece, dice di fidarsi pienamente della propria banca e l'84% si dice soddisfatto del rapporto qualità/prezzo del servizio ricevuto.

Prospettive

«La consulenza evoluta si distingue per un approccio integrato, dinamico e personalizzato – spiega Luciano Resciniti, responsabile private banking sales di Unicredit –. Non si limita a fornire raccomandazioni, ma costruisce strategie su misura, basate su analisi avanzate, scenari macroeconomici e monitoraggio continuo. I clienti chiedono sempre più ascolto, trasparenza e strumenti per affrontare l'incertezza con consapevolezza. Vogliono essere coinvolti attivamente e supportati da professionisti in grado di tradurre i dati in decisioni concrete. E in Unicredit abbiamo una risposta per queste esigenze con MyAdvisory, un modello di consulenza che si rivolge ai clienti con patrimoni articolati e obiettivi sofisticati, tipicamente nel segmento private e wealth, accompagnandoli in ogni fase dell'evoluzione del loro patrimonio».

Scenari
Luciano Resciniti, Unicredit, capo Private banking sales

Uno dei principali vantaggi dei portafogli private e wealth è la maggiore presenza di rischio in portafoglio; elemento che contribuisce a dare una spinta al rendimento. Rispetto al resto del mercato, il non private, che negli ultimi tre anni è cresciuto del 2,2%, i portafogli private hanno registrato un tasso a doppia cifra, del 21,2%, grazie a una percentuale più alta investita nel mercato azionario, che si aggira intorno al 30% (dati Aipb).



Mercati

«I portafogli MyAdvisory presentano un'esposizione azionaria mediamente superiore rispetto alla consulenza tradizionale, in linea con una maggiore propensione al rischio e a orizzonti temporali più lunghi — conferma Resciniti —. Anche i mercati privati stanno assumendo un ruolo crescente, grazie alla loro capacità di diversificare e generare rendimento in contesti complessi. La direzione investimenti di UniCredit valuta costantemente tali esposizioni, sempre nel rispetto del profilo del cliente».

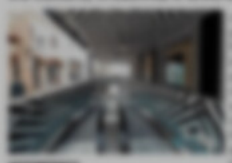
Ma come vengono selezionate le asset class da inserire nei portafogli private? «Nel nostro caso, utilizziamo un processo rigoroso che integra analisi quantitative, scenari macroeconomici e valutazioni qualitative — risponde Resciniti —. MyAdvisory si avvale di piattaforme evolute per scomporre ogni strumento nei suoi fattori di rischio e simulare scenari futuri. Il cliente, però, resta sempre al centro. Oggi l'informazione è abbondante, ma la chiarezza è rara. Il nostro modello non impone soluzioni, ma costruisce percorsi e, soprattutto, non sostituisce l'uomo con la macchina, bensì mette la tecnologia al servizio della relazione. I clienti vogliono essere ascoltati, compresi, coinvolti e non vogliono farlo con un'applicazione. Cercano il supporto di un professionista».

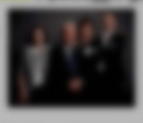
Inoltre, i modelli di consulenza evoluta vanno oltre la semplice gestione degli investimenti e offrono una serie di servizi aggiuntivi che includono la pianificazione successoria, la protezione del patrimonio, la consulenza Esg (Environmental, social e governance), oltre alla filantropia, alla finanza strutturata e alle operazioni straordinarie.

«I clienti apprezzano in particolare la capacità di avere una visione olistica del proprio patrimonio, che abbraccia anche la sfera personale, familiare e imprenditoriale. È una consulenza che evolve con l'investitore, offrendo valore in ogni fase della vita», conclude Resciniti.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

NEWS DALLE AZIENDE





eXtrapola Srl e P-Review Srl sono IMMRS (imprese di media monitoring e rassegna stampa) che svolgono servizi di rassegna stampa con licenze autorizzate dagli Editori per riprodurre anche i contenuti protetti dalle norme sul Diritto d'Autore (Dlgs 177/2021) secondo l'uso previsto dalle norme vigenti. Tutti i contenuti e le notizie riprodotte nei service di media monitoring sono ad uso esclusivo dei fruitori autorizzati del servizio. Ogni altro utilizzo e diffusione di tali contenuti in contrasto con norme vigenti sul Diritto d'Autore, è vietato.

AIPB ASSOCIAZIONE ITALIANA PRIVATE BANKING

GLI STRUMENTI

Più Borsa nei grandi portafogli

Negli ultimi due anni i clienti private hanno registrato una crescita del 21,2%. La consulenza evoluta di Unicredit

GABRIELE PETRUCCIANI

La consulenza evoluta spinge il piede sull'acceleratore.

A fine 2024, secondo i dati Aipb (Associazione italiana private banking), è arrivata a coprire il 18% del totale delle masse gestite, ovvero 225 miliardi di euro.

È una tendenza in crescita costante, soprattutto per la consulenza cosiddetta «fee on top» - dove si paga una commissione aggiuntiva a quella dei prodotti - che rappresenta oggi l'80% di tutta la consulenza finanziaria.

In base all'ultimo Osservatorio Aipb-Bva Doxa sul valore percepito della consulenza evoluta, il 73% dei clienti dichiara di scegliere questa strada per avere più tranquillità.

Il 91%, invece, dice di fidarsi pienamente della propria banca e l'84% si dice soddisfatto del rapporto qualità/prezzo del servizio ricevuto.

Prospettive«La consulenza evoluta si distingue per un approccio integrato, dinamico e personalizzato - spiega Luciano Resciniti, responsabile private banking sales di Unicredit -.

Non si limita a fornire raccomandazioni, ma costruisce strategie su misura, basate su analisi avanzate, scenari macroeconomici e monitoraggio continuo.

I clienti chiedono sempre più ascolto, trasparenza e strumenti per affrontare l'incertezza con consapevolezza.

Vogliono essere coinvolti attivamente e supportati da professionisti in grado di tradurre i dati in decisioni concrete.

E in Unicredit abbiamo una risposta per queste esigenze con MyAdvisory, un modello di consulenza che si rivolge ai clienti con patrimoni articolati e obiettivi sofisticati, tipicamente nel segmento private e wealth, accompagnandoli in ogni fase dell'evoluzione del loro patrimonio».

Uno dei principali vantaggi dei portafogli private e wealth è la maggiore presenza di rischio in portafoglio; elemento che contribuisce a dare una spinta al rendimento.

eXtrapola Srl e P-Review Srl sono IMMRS (imprese di media monitoring e rassegna stampa) che svolgono servizi di rassegna stampa con licenze autorizzate dagli Editori per riprodurre anche i contenuti protetti dalle norme sul Diritto d'Autore (Dlgs 177/2021) secondo l'uso previsto dalle norme vigenti. Tutti i contenuti e le notizie riprodotte nei service di media monitoring sono ad uso esclusivo dei fruitori autorizzati del servizio. Ogni altro utilizzo e diffusione di tali contenuti in contrasto con norme vigenti sul Diritto d'Autore, è vietato.

AIPB ASSOCIAZIONE ITALIANA PRIVATE BANKING

Rispetto al resto del mercato, il non private, che negli ultimi tre anni è cresciuto del 2,2%, i portafogli private hanno registrato un tasso a doppia cifra, del 21,2%, grazie a una percentuale più alta investita nel mercato azionario, che si aggira intorno al 30% (dati Aipb).

Mercati«I portafogli MyAdvisory presentano un'esposizione azionaria mediamente superiore rispetto alla consulenza tradizionale, in linea con una maggiore propensione al rischio e a orizzonti temporali più lunghi - conferma Resciniti -.

Anche i mercati privati stanno assumendo un ruolo crescente, grazie alla loro capacità di diversificare e generare rendimento in contesti complessi.

La direzione investimenti di UniCredit valuta costantemente tali esposizioni, sempre nel rispetto del profilo del cliente».

Ma come vengono selezionate le asset class da inserire nei portafogli private?

«Nel nostro caso, utilizziamo un processo rigoroso che integra analisi quantitative, scenari macroeconomici e valutazioni qualitative - risponde Resciniti -.

MyAdvisory si avvale di piattaforme evolute per scomporre ogni strumento nei suoi fattori di rischio e simulare scenari futuri.

Il cliente, però, resta sempre al centro.

Oggi l'informazione è abbondante, ma la chiarezza è rara.

Il nostro modello non impone soluzioni, ma costruisce percorsi e, soprattutto, non sostituisce l'uomo con la macchina, bensì mette la tecnologia al servizio della relazione.

I clienti vogliono essere ascoltati, compresi, coinvolti e non vogliono farlo con un'applicazione.

Cercano il supporto di un professionista».

Inoltre, i modelli di consulenza evoluta vanno oltre la semplice gestione degli investimenti e offrono una serie di servizi aggiuntivi che includono la pianificazione successoria, la protezione del patrimonio, la consulenza Esg (Environmental, social e governance), oltre alla filantropia, alla finanza strutturata e alle operazioni straordinarie.

«I clienti apprezzano in particolare la capacità di avere una visione olistica del proprio patrimonio, che abbraccia anche la sfera personale, familiare e imprenditoriale.

È una consulenza che evolve con l'investitore, offrendo valore in ogni fase della vita», conclude Resciniti.© RIPRODUZIONE RISERVATA.

eXtrapola Srl e P-Review Srl sono IMMRS (imprese di media monitoring e rassegna stampa) che svolgono servizi di rassegna stampa con licenze autorizzate dagli Editori per riprodurre anche i contenuti protetti dalle norme sul Diritto d'Autore (Dlgs 177/2021) secondo l'uso previsto dalle norme vigenti. Tutti i contenuti e le notizie riprodotte nei service di media monitoring sono ad uso esclusivo dei fruitori autorizzati del servizio. Ogni altro utilizzo e diffusione di tali contenuti in contrasto con norme vigenti sul Diritto d'Autore, è vietato.