

È il futuro del private banking, come spiegano alcuni tra i protagonisti del mercato italiano SI PUNTA SULLA CONSULENZA EVOLUTA

I clienti sono sempre più consapevoli ed esigenti

PAGINA A CURA
DI FRANCESCA VERCESI

In generale, nel mondo del private banking, sono migliorate consulenza e offerta di prodotti, anche all'interno delle reti, tanto che «in Italia si sta assistendo a un numero sempre maggiore di passaggi di banker appartenenti a banche classiche con uno stipendio fisso così come di marchi blasonati (anche stranieri) in reti di promotori finanziari. Spesso le condizioni economiche sono nettamente migliorative (con importanti premi per il trasferimento del portafoglio soprattutto per quei professionisti che ne gestiscono uno fidelizzato di almeno 30 mln). Infine la crisi ha colpito le banche capogruppo riducendo drasticamente benefit e bonus di fine anno ai dipendenti», spiega Marco Mazzoni, presidente di Magstat consulting. Le prime divisioni dedicate sono state Mediolanum pb, Azimut wm, Banca Generali pb e Fineco wm. Da poco anche Allianz Bank e Finanza & Futuro stanno seguendo questa strada. Ci sono poi alcune reti da sempre focalizzate sui paperoni come: Banca Fideuram, Banca Euromobiliare e Banca Patrimoni Sella. Sta di fatto che tutti puntano forte soprattutto sulla cosiddetta consulenza evoluta. Nel mondo del private banking è in atto un cambiamento riconducibile a due fattori: «L'attuale scenario dei mercati finanziari che rende necessario un ripensamento dell'asset allocation dei patrimoni e un fenomeno strutturale, che vede messo in discussione il ruolo delle banche tradizionali in qualità di principali protagonisti nell'industria dell'asset management, dando oggi, invece, più enfasi a strutture dedicate e indipendenti. Ne consegue dunque un ritorno verso l'industria del risparmio gestito», commenta Caterina Giuggioli, responsabile commerciale di Kairos Julius Baer sim. Per Ersel, la consulenza è un'esigenza di servizio alla clientela non più rinviabile «legata com'è al passaggio generazionale, un trend riscontrabile sul mercato così come nel nostro gruppo», precisa il dg Fabrizio Greco. E aggiunge: «C'è molta attenzione al monitoraggio del rischio di portafoglio e per i grandi patrimoni svolgiamo una consulenza approfondita e allargata alle posizioni detenute presso altri intermediari». Il gruppo sta compiendo un importante passo avanti nella strategia di presidio della clientela con l'attivazione di servizi di private banking per il tramite dell'ufficio di Londra. Per Giuseppe Di Paola, dg di Banca del Fucino, «il mercato del pb nei prossimi anni sarà caratterizzato da un'espansione dove diminuirà il peso dei big player (patrimoni superiori ai dieci miliardi di euro) e aumenterà il peso degli operato-



Dario Prunotto



Fabrizio Greco



Agostino Ferrara



Gabriele D'Agosta



Marco Mazzoni



Francesco Fanti



Caterina Giuggioli



Giuseppe Di Paola

ri di piccole e medie dimensioni. La sfida principale si concentrerà sulla capacità di offrire consulenza a 360° sul patrimonio dell'intero nucleo familiare, usando risorse qualificate e avanzati supporti tecnologici. Da qui la scelta, inevitabile, dell'attività di advisory integrata che dovrà tener conto anche di tutti gli aspetti legati al mondo previdenziale». Il portafoglio medio dei banker della più antica banca romana privata oggi presieduta dalla quarta generazione dei suoi fondatori, i principi di Torlonia, ammonta a circa 80 milioni di euro. La crisi ha infatti posto tematiche di scala nel private banking, sia a livello domestico sia internazionale. «Gli operatori tendono a concentrarsi sui mercati che ritengono strategici, perché per competere la dimensione è fondamentale», afferma Dario Prunotto, responsabile del Private Banking Italy Network di UniCredit. Continua: «Il settore ha tenuto meglio di altri in termini di margini e volumi. I clienti ora sono molto più consapevoli dell'influenza dei fenomeni macro sui mercati finanziari e vogliono partecipare di più alle scelte di gestione dei propri patrimoni. Questo alza l'asticella per i banker, ma rende anche più gratificante e completa l'opera di consulenza, che deve necessariamente essere a tutto tondo prendendo in considerazione l'attività del cliente, il suo patrimonio e i bisogni reali di vita anche della sua famiglia». Il mercato dei servizi finanziari ha subito dall'introduzione della Mifid in avanti cambiamenti irreversibili: tutte le banche sono obbligate dalla normativa a prestare consulenza ai propri clienti. Banca Mps, per

rafforzare gli strumenti e le risorse a disposizione della sua rete di pb, ha introdotto la figura dello Specialista Advisory Private, «che si affianca a chi gestisce il rapporto con il cliente per offrire soluzioni avanzate di analisi dei portafogli. L'imminente lancio dei servizi aggiuntivi Silver e Gold ha l'obiettivo di offrire al cliente la possibilità di ottenere un monitoraggio sistematico della performance del proprio portafoglio, con l'invio di alert in caso di disallineamento», fa sapere Francesco Fanti, responsabile area pb di Mps. Già da tempo, «al cresciuto bisogno di consulenza rispondiamo con i servizi di advisory dei portafogli in amministrato, basati su personalizzazione nella costruzione dell'asset allocation con portafogli multi asset e multi strategy, ricerca di performance stabili e controllo giornaliero del rischio. I clienti hanno risposto molto bene a questo approccio, tanto da superare i 5 mlrd di asset under advisory», dichiara Paolo Molesini, ad di Intesa Sanpaolo pb. E il pricing? «Dipenderà esclusivamente dal profilo di rischio e dal patrimonio complessivo affidato alla banca. Questo significa che la Banca non avrà nessun disincentivo a suggerire al cliente di rimanere tutto in liquidità. Si tratta di una scelta molto innovativa rispetto ai nostri competitor e di grande correttezza e trasparenza nei confronti dei clienti», spiega Stefano Vecchi, head of Advisory Italy di Crédit Suisse. E aggiunge: «A oggi, secondo le associazioni di settore, le fee di consulenza nel PB incidono per meno del 5% dei ricavi. È un trend che dovrà cambiare in prosimità del rilascio della Mifid II



Paolo Molesini



Stefano Vecchi

(attesa per il 2016). Fondamentale come si esprimeranno i regolatori domestici sugli indumenti: se seguiranno la strada già intrapresa da FSA in UK, cioè abolire qualunque forma di retrocessione commissionale, allora il mercato sarà costretto a esplicitare solo advisory fee e probabilmente chi ha già iniziato a operare con questa modalità si troverà in posizione di vantaggio». Conclude Gabriele D'Agosta, coreponsabile di Rothschild Private Clients in Italia: «In Italia il settore del pb è "over-banked" ma "under-advised": a un'abbondante offerta di prodotti e di venditori di prodotti affiliati a grossi gruppi bancari, si accompagna una carenza di consulenti qualificati che offrano un servizio su misura per il singolo cliente, senza sollecitazioni di natura commerciale. Crescono le società di consulenza finanziaria indipendenti, di solito composte da professionisti di formazione bancaria e fiscale, ma che devono attrarre persone valide e raggiungere dimensioni sufficienti, per affrontare i crescenti costi amministrativi e legali. I grossi

gruppi bancari, dal canto loro, devono sviluppare prodotti della casa con una combinazione rendimento/rischio/costi interessante, in un contesto di tassi bassi e forte concorrenza sulle commissioni da parte di strumenti come gli Etf». Rothschild ha da poco aperto in Italia, a Milano, un ufficio dedicato al wm, che si affianca al business di advisory alle imprese operante dagli anni 90. Lo scorso gennaio 2014 è arrivata sul mercato Allianz Bank Private, realtà del Gruppo Allianz che ha visto l'adesione di oltre 250 financial advisor. «In un mondo, quello del private banking, caratterizzato da alta complessità e scarsa personalizzazione, vogliamo elevare la professionalità dei migliori e mettere il consulente e la sua relazione con il cliente al centro della scena», spiega Agostino Ferrara, dg di Allianz Bank. La banca ha sviluppato un network di collaborazioni con primari studi professionali (legali, fiscali, immobiliari). Tra le partnership, c'è la collaborazione con NC Art Advisory per la consulenza e la valutazione del patrimonio artistico.