

VERSO UN NUOVO PARADIGMA del private banking

Dal Wealth Management Forum 2017 è emersa la necessità di ridefinire le logiche che accompagnano i servizi finanziari e patrimoniali oggi offerti alla clientela di "alta gamma"

a cura della redazione di AP

A partire dagli anni 2000 il private banking ha registrato nel nostro paese un indubbio successo, testimoniato dalla sensibile crescita delle masse gestite e dal numero di competitor che si sono cimentati in quest'area di business. Oggi gli attori che dichiarano di offrire servizi "private" sono numerosi e presentano spesso storie e modelli di business molto differenti tra loro, al punto che, agli occhi di molti osservatori, si è perso nel tragitto uno dei punti fondamentali del servizio private: la personalizzazione dell'offerta. Da qui la crescente esigenza di individuare un set di servizi e prodotti nuovi e, soprattutto, in grado di impattare anche sulla componente non finanziaria del patrimonio dei clienti top. Un'esigenza che ha condotto molti operatori a sviluppare un'offerta, sempre più frequentemente definita di "wealth management".

Ma quali sono oggi gli elementi che caratterizzano e distinguono il wealth management dal private banking? Cosa significa oggi "servire" la clientela di "alta gamma"? Sono queste alcune delle molteplici domande ancora rimaste senza risposte. Anche perché, se è vero che il private banking rimane un continente ben definito all'interno del mondo finanziario, è altrettanto

vero che i confini di questo continente oggi sono ancora molto incerti: per loro natura, il private banking e il wealth management in particolare, sono per antonomasia servizi che tendono ad adattarsi con flessibilità

Wealth Management Forum 2017

“ Oggi non è pensabile parlare di WM senza toccare il tema del passaggio generazionale ”

“ The Golden Book ha l'ambizione di definire i confini del wealth management, oltre il mondo private ”



alle specificità della clientela servita ed alle peculiarità dell'intermediario finanziario che lo propone.

Ma una fotografia di che cos'è oggi il wealth management e di chi oggi offre servizi di wealth management è possibile scattarla. Questo è l'obiettivo ambizioso del volume *The Golden Book*, realizzato da Open Financial Communication (società che edita questo periodico), e che i lettori di questo numero di *AdvisorPrivate* hanno ricevuto in allegato.

The Golden Book ha l'ambizione di voler definire i confini del wealth management e scatta una fotografia particolarmente esaustiva del mondo del private banking, andando oltre le semplici banche. Confini in parte emersi anche nel corso del *Wealth Management Forum 2017*, svoltosi lo scorso 8 maggio a Milano e che ha visto alternarsi sul palco diversi protagonisti dell'industria: **Bruno Rovelli (Blackrock Italia)**, **Stefano Bestetti (Hedge Invest)**, **Paolo Martini (Azimut Capital Management)**, **Achille Gennarelli (JP Morgan**

Private Bank), **Stefano Manfrone (Bnl - Bnp Paribas)**, **Pietro Martorella (Axa Investment Managers)**, **Stefano Carpi (Lombard International Assurance)**, **Stefano Loconte (Loconte & Partners)**, **Eugenio Periti (Banca Monte Dei Paschi Di Siena)** e **Anna Procopio (Spafid Family Office Sim)**, moderati da **Riccardo Sabbatini**, hanno dipinto un quadro ben dettagliato di quelli che oggi sono i grandi principi che devono accompagnare il mondo del private banking. E, soprattutto, del wealth management.
Uno dei primi grandi principi emersi

riguarda l'aspetto puramente finanziario della gestione dei grandi patrimoni. Come evidenziato da Rovelli e Bestetti, ci troviamo di fronte ad uno scenario di mercati in grande evoluzione e oggi diventa fondamentale cambiare prospettiva, dal momento che i trend dei prossimi anni non saranno più semplici da interpretare. "Serve un ritorno serio alla gestione attiva", spiega Bestetti, che ha invitato tutti a riflettere sull'importanza di una gestione in grado di garantire un adeguato "controllo del rischio: nel prossimo futuro i mercati non saranno più così direzionali e se l'obiettivo di un'offerta

private è quello di fornire valore ai portafogli della clientela, diventa necessario cercare la reale gestione attiva". Convinzione condivisa anche da Martorella, che indica anche nuove vie di investimento - in particolare la strada dei Cat Bond - "illiquide ma in grado oggi di garantire rendimenti interessanti se adeguatamente gestiti".
E sul tema della ricerca di nuove forme di rendimento è intervenuto anche Martini che

nel suo intervento ha evidenziato il valore oggi nascosto nell'economia reale che può diventare fonte di rendimento (come dimostra la forte spinta nata intorno ai PIR): "La ricchezza che viene prodotta nel mondo non è una ricchezza che proviene dalla finanza, ma deriva, per la maggior parte, da attività industriali e produttive delle aziende. Inoltre, in un mondo in cui i tassi sono scesi a livelli bassissimi e dove la rendita finanziaria oggi non è più fonte di sosten-

tamento per nessuno, è giusto rivolgere il risparmio a forme d'investimento più legate all'economia reale, dove i rendimenti - con i dovuti rischi - sono sicuramente più interes-

santi", ha spiegato il manager di Azimut. "È fuor dubbio", gli ha fatto eco Manfrone, "che ci troviamo di fronte ad un importante cambio culturale della clientela private. Oggi la tipica avversione al rischio degli italiani che erano abituati ad avere portafogli costruiti secondo l'antica logica del 70-30, ovvero 70% di investimento in obbligazioni e 30% in azioni, è cambiata, in seguito agli effetti di una crisi che ha modificato notevolmente le fonti di rendimento. In questo scenario, abbiamo assistito ad un cambio di paradigma nella gestione dei grandi patrimoni che ora vedono un maggiore incremento di asset rischiosi". Ma soprattutto, ha aggiunto Gennarelli, "abbiamo assistito in questi anni ad una crescente richiesta, da parte della clientela, di gestire con maggiore attenzione e cura quella parte di patrimonio familiare che finora era considerato appannaggio della famiglia: ovvero l'asset impresa. Il tema delicato del trasferimento dell'azienda alle nuove generazioni ha assunto oggi una valenza sempre più importante e non è più

pensabile parlare di servizi di wealth management senza toccare il tema del passaggio generazionale".

Un'operazione straordinaria che, a detta di Carpi, non deve tradursi necessariamente in un passaggio di proprietà dell'impresa da padre in figlio. "Oggi gli strumenti per gestire i passaggi generazionali sono numerosi e spesso prendono in considerazione soluzioni anche assicurative, che possono permettere ai grandi imprenditori di non concentrare la propria attenzione esclusivamente sulla proprietà dell'azienda", ha chiarito il manager di Lombard International Assurance. "Oggi il prodotto assicurativo si propone, grazie alle sue caratteristiche fiscali e alla sua grande flessibilità, come una valida soluzione per la gestione di un passaggio generazionale familiare".

Una gestione, quest'ultima, che è sempre più complicata anche perché "ormai ci troviamo di fronte a famiglie altamente globalizzate", ha spiegato Loconte. "Residenze

e domicili diversi per i vari componenti della famiglia rendono ancora più complessa

la gestione di questi patrimoni, che oggi devono confrontarsi con diverse normative, nazionali e internazionali, in continua evoluzione. Diventa fondamentale per i private banker poter contare su un network di professionisti altamente specializzati e aggiornati sulle evoluzioni normative e fiscali internazionali".

Uno sforzo che, a detta di Periti, richiede una forte "evoluzione culturale, sia dei professionisti del settore, sia della stessa clientela. Tutti gli attori coinvolti nel mondo del private banking, siano essi banche, società di asset management, avvocati, fiscalisti o altri professionisti del settore, devono lavorare insieme per ridefinire i paradigmi del wealth management". Per ottenere un tale risultato, dobbiamo partire dalle famiglie: "dobbiamo aiutare i clienti a ridefinire la loro governance familiare", ha concluso Anno Procopio, ricordando l'importante ruolo dei family office e dei private banker, "guardare agli aspetti patrimoniali della clientela e non più, soltanto, agli aspetti finanziari ●



La proprietà intellettuale è riconducibile alla fonte specificata in testa alla pagina. Il ritaglio stampa è da intendersi per uso privato



La proprietà intellettuale è riconducibile alla fonte specificata in testa alla pagina. Il ritaglio stampa è da intendersi per uso privato