

Di chi vi potete fidare?

2 Febbraio 2019

Nei prossimi dieci anni circa 6 mila miliardi di ricchezza saranno coinvolti in passaggi generazionali. Per reti e private bank è un'opportunità e un rischio. E fanno capolino i nuovi consulenti

di Roberta Castellarin e Paola Valentini

Negli ultimi dieci anni la tipologia di clientela seguita dalle reti è via via cambiata. Il decennio ha segnato l'abbandono progressivo del target costituito dagli investitori di fascia medio bassa, per spostare l'attenzione verso il segmento di fascia alta, quello del private banking. E in parallelo è cambiata l'offerta. Il solo collocamento di prodotti finanziari non era più sufficiente per rispondere alle esigenze più sofisticate. Logico quindi che per fare il salto di qualità, la gamma è stata gradualmente arricchita con servizi legati al mondo assicurativo, fiscale, fino agli investimenti in asset alternativi come l'art advisory. Oggi l'ultima frontiera è la pianificazione ereditaria. Su quest'ultimo le private bank puntano maggiormente l'attenzione perché si avvicina il momento in cui a ereditare le ricchezze saranno i Millennial, una generazione composta da individui con richieste nella gestione delle ricchezze che sono molto diverse da quelle dei loro padri.

In campo c'è un passaggio di ricchezza di 5/6 mila miliardi, inclusi investimenti in immobili e aziende nei prossimi 10 anni. Di qui gli sforzi delle private bank di intercettare e adattarsi alle nuove esigenze. Accanto a questo tema demografico, c'è un altro elemento che contribuisce a spiegare questa diversificazione dell'offerta, un motivo strettamente legato alla disciplina del settore in Italia. Da dicembre, dopo un'attesa di anni, è operativo l'albo unico che mette nello stesso piano i consulenti finanziari che operano con mandato di una rete e i consulenti finanziari autonomi, una categoria prevista nell'ordinamento italiano da 12 anni ma a cui è sempre stata negata una reale operatività per mancanza delle norme specifiche. La nascita dell'albo unico rappresenta una rivoluzione perché possono iscriversi nella sezione dei consulenti autonomi figure come commercialisti, avvocati, fiscalisti o advisor aziendali (sostenendo un esame di ammissione). Esperti dunque di normative legali, tributarie e societarie che ora entrano in diretta concorrenza con il lavoro dei banker delle reti nella costruzione di una relazione di lungo periodo con i clienti. Si tratta di professionisti pagati a parcella, un elemento che ha come punto di forza l'assenza di conflitti di interesse. Non è un caso allora che reti e banche private stanno rispondendo continuando a spingere sul reclutamento di consulenti d'esperienza e, fenomeno più recente, dando maggiore visibilità al singolo professionista. Un modo per focalizzare l'attenzione non più tanto sul brand, ma sulla persona che è più a contatto con l'investitore e mettersi così ai suoi occhi allo stesso livello dei nuovi consulenti indipendenti.

In questi primi due mesi di attività, nell'albo unico, il cui controllo è passato sotto l'egida dell'Ocf (mentre prima era della Consob), si sono iscritti un centinaio di consulenti autonomi, quelli che già avevano i requisiti senza dover sostenere l'esame, quindi si tratta di un mercato ancora piccolo, ma che inizia a mettere molta pressione sulle reti che contano invece un esercito di oltre 20 mila professionisti attivi.

Per queste il 2018 si è chiuso con una raccolta netta complessiva pari a 30 miliardi, grazie ai flussi di dicembre pari a 2,6 miliardi (+33% su novembre). Secondo le statistiche di Assoreti, i volumi netti d'attività dell'anno, seppure inferiori rispetto al 2017 che era stato da record (-23,4%), rappresentano il quarto migliore risultato mai realizzato. Si tratta di un dato decisamente positivo perché ottenuto in un anno negativo per i rendimenti di quasi tutte le asset class. E dimostra che le famiglie ripongono elevata fiducia nei banker delle reti che le assistono. Proprio le difficoltà dei mercati dell'ultimo anno possono rappresentare la chiave di volta per consolidare la relazione nei confronti dei clienti.

Di questi temi si occuperà anche Consulentia 2019, l'evento annuale ideato dall'Anasf (Associazione nazionale dei consulenti finanziari) che si tiene a Roma il 5, 6 e 7 febbraio. «Da sempre punto di riferimento per i risparmiatori italiani, la figura del consulente finanziario si è evoluta per rispondere alle nuove esigenze del tessuto economico e sociale del Paese. I tempi sono maturi per valutare se siano adeguatamente riconosciuti e supportati il suo contributo professionale, in quanto volano della crescita dell'economia reale del Paese, e il suo ruolo sociale», spiega Anasf. Tenendo sempre presente il grosso tema del passaggio generazionale.

I numeri in campo sono importanti. Come ricorda Antonella Massari, Segretario Generale Aipb (Associazione Italiana Private Banking): «Il tema del passaggio generazionale della ricchezza è molto rilevante per il mercato italiano e valutarne gli effetti sull'evoluzione dell'industria è piuttosto complesso. Il 46% degli 804 miliardi di euro affidati al private banking e alla consulenza appartiene infatti a clienti con un'età compresa tra i 55 e i 74 anni».

Massari ricorda che l'evoluzione di stili di vita a cui abbiamo assistito negli ultimi anni ha portato con sé l'esigenza di gestire una maggiore complessità e articolazione di bisogni, cosa che ha reso indispensabile per il cliente rivolgersi a una squadra di esperti. Non solo il consulente private, ma anche il commercialista, il family office, il broker e l'avvocato sono le figure professionali più frequentemente coinvolte nella gestione dei patrimoni. «Quando decide di affrontare un tema complesso e delicato come la trasmissione della propria ricchezza, il cliente private si trova normalmente circondato da un insieme di esperti, a ciascuno dei quali conferisce differenti gradi di fiducia e affidamento.

Di solito infatti, fra i molti, solo uno si aggiudica il ruolo di referente principale, risultando agli occhi del cliente il collettore e il coordinatore delle informazioni riguardanti non solo il patrimonio, ma anche la famiglia, l'azienda e le interrelazioni fra questi esistenti», dice Massari. Che aggiunge: «Per il consulente private il passaggio della ricchezza dal

capofamiglia rappresenta quindi un'opportunità ed un rischio. Diventa determinante riuscire a emergere nel network di professionisti che circonda il cliente private e accreditarsi come leader, una sorta di "pivot" che governi gli altri professionisti».

Il contesto in cui muoversi è quello dell'universo delle pmi. Come ricorda Eugenio Periti, head of private banking di Deutsche Bank in Italia: «In Italia il 70% dell'occupazione è assorbita dalle aziende familiari che costituiscono ben l'85% del totale delle aziende del Paese e contribuiscono all'80% del prodotto interno lordo, rappresentando una realtà produttiva fondamentale del nostro Paese e una delle percentuali più elevate d'Europa. Inoltre, attualmente la maggioranza degli imprenditori è over 60 e nei prossimi cinque anni in Italia quasi un'impresa familiare su cinque dovrà affrontare un passaggio generazionale». E questo comporta non pochi rischi. «Si tratta di un momento delicatissimo, soprattutto nel caso in cui coinvolga anche un'impresa familiare perché in questo caso, oltre agli aspetti successori e, quindi, alla necessità di confrontarsi con gli eredi in qualità di nuovi interlocutori anche per le scelte in materia di patrimonio familiare, è fondamentale gestire il passaggio nella guida dell'azienda».

Periti avverte: «Questa operazione tutt'altro che facile: quanto sia complesso gestire la continuità generazionale e la governance aziendale nell'impresa familiare è provato dal fatto che solo il 25% delle aziende familiari sopravvive alla prima generazione, percentuale che si riduce drasticamente (15%) nel passaggio dalla seconda alla terza». Per rispondere a questa esigenza crescente «Noi abbiamo lanciato a fine 2017 una nuova struttura commerciale, denominata Advisory Clients, che integra sia i team dedicati agli investitori privati sia il team che gestisce i clienti aziende», dice Periti.

Saverio Perissinotto, direttore generale di Intesa Sanpaolo Private Banking si sofferma proprio sull'importanza di affiancare al banker un team di esperti interni che lo possa aiutare nella relazione con il cliente. «Essere parte di un grande gruppo come Intesa Sanpaolo è un grande vantaggio perché permette di fornire ai nostri clienti tutte quelle competenze in termini legali, fiscali e creditizie così da poter garantire loro un servizio in linea con le loro esigenze», dice Perissinotto.

Sul fronte poi delle differenze di propensione al rischio tra generazioni secondo Perissinotto non si può generalizzare: «Ogni famiglia ha la sua storia e, a volte, sono proprio i membri più giovani ad avere una maggiore prudenza. Certo è che tutti i clienti del private banking devono confrontarsi con il fatto che, con i tassi così bassi, creare rendimento è impresa sfidante e complicata». Quindi il rentier rischia di avere vita difficile. «Bisogna essere consapevoli che per ottenere un rendimento annuo ragionevole non basta più un portafoglio prevalentemente obbligazionario, bisogna accettare una maggiore volatilità, diversificare le fonti di reddito e allungare l'orizzonte temporale», dice Perissinotto. Che aggiunge: «Contemporaneamente è importante aiutare anche le imprese di famiglia a crescere e affrontare il nuovo contesto competitivo». Perissinotto ricorda che Intesa Sanpaolo Private

Banking collabora con la Luiss Business School in Family Business Management, sostenendo un percorso manageriale sul cambio generazionale, della durata di 6 mesi volto a fornire ai partecipanti (figli di imprenditori o giovani professionisti) le competenze necessarie per costruire e gestire in modo efficace un modello di impresa familiare.

Non bisogna poi dimenticare che sta emergendo una nuova tipologia di clientela. Come sottolinea Giampaolo Stivella, responsabile private banking advisory di FinecoBank : «Uno tra i temi ad oggi fondamentali e più distintivi del private banking è la pianificazione del passaggio generazionale del patrimonio (finanziario, immobiliare, aziendale). Il tema assumerà sempre più peso nel prossimo futuro in relazione alla nuova tipologia di clientela più tecnologicamente evoluta e abituata a valutare la consulenza patrimoniale in termini non solamente di qualità percepita, ma anche di fruibilità dei servizi offerti». Stivella aggiunge: «Per questo, la nuova sfida che si presenta alle reti e a i propri consulenti è interagire con una nuova generazione di clienti evoluti già avvezza all'utilizzo intensivo di tecnologia, pur senza essere necessariamente anche esperta di finanza».

Dal canto suo IwBank Private Investments, la banca del gruppo Ubi specializzata nella gestione degli investimenti di individui e famiglie, punta a reclutare 100 nuovi professionisti quest'anno e mira a una raccolta 2019 di un miliardo di euro. Il direttore generale Dario Di Muro sottolinea: «Mifid II segna uno spartiacque rispetto ad un passato in cui ciò che ha premiato molti operatori non potrà più funzionare. L'applicazione concreta della direttiva obbliga infatti sia a una totale trasparenza in termini di costi e di confrontabilità dell'offerta sia a una netta riduzione del conflitto di interesse tra consulente e cliente, con un inevitabile incremento della competizione».

Come risposta a questo nuovo contesto IwBank Private Investments punta su «un modello di business centrato sulla figura di consulenti liberi di operare nell'interesse esclusivo dei loro clienti, senza dover sottostare a logiche di budget sui prodotti, né a politiche preferenziali sui livelli commissionali» ha sottolineato Di Muro. Che aggiunge: «Abbiamo deciso di adottare un modello che si basa sull'idea di lasciare grande libertà ai nostri consulenti sulla scelta dei prodotti o delle soluzioni da proporre ai clienti, l'unico obiettivo che poniamo loro è quello di crescere in termini di raccolta». Il modello, dice Di Muro, è quindi quello di un'offerta in architettura aperta «la nostra offerta comprende oltre 4 mila fondi comuni di 40 diverse case di gestione e le polizze danni e vita di quattro compagnie assicurative». (riproduzione riservata)