



sabato 26 luglio 2014

Banca Generali Pb si rafforza nella pianificazione per le famiglie top

Con quasi 13 miliardi di euro di masse amministrare, un team di 347 professionisti (284 private banker e 53 relationship manager) e una raccolta che nei primi sei mesi dell'anno è stata di oltre 600 milioni, Banca Generali Private Banking è una delle realtà in ascesa nel segmento della gestione patrimoniale. Sono una dozzina i reclutamenti realizzati da inizio anno dalle principali reti private italiane e internazionali, con portafogli pro-capite di oltre 40 milioni. E nei prossimi mesi saranno inseriti almeno una parte dei 60 banker del ramo d'azienda rilevato nelle scorse settimane dal Credit Suisse. «Stiamo beneficiando del grande lavoro fatto negli ultimi anni», spiega Bruno Manera, sales manager Italy di Banca Generali Pb, «ovvero di un'attenta strategia nella tutela dei patrimoni dei clienti che ha visto nei momenti più critici abbassare la volatilità nei portafogli favorendo soluzioni assicurative e di diversificazione a protezione del capitale. A esse, dopo le assicurazioni sulla liquidità da parte delle banche centrali e i segnali di lieve ripresa, si sono affiancati strumenti di investimento su scala globale affidati ai migliori esperti del settore».



L'asset allocation delle masse nella divisione gruppo triestino è delineata su misura per ogni cliente, ma è riconducibile per un 20-25% circa all'amministrato e per un altro 25% a prodotti assicurativi di ramo primo dai rendimenti particolarmente appetibili (oltre il 4% nell'ultimo anno). La restante metà è su soluzioni gestite che rappresentano un punto di forza della società grazie ai team di esperti nella selezione di fondi a livello internazionale e all'architettura aperta delle sicav di fondi (Bg Sicav) e fondi di fondi (Bg Selection) con le numerose deleghe di gestione. «L'approccio nella gestione del rischio è tradizionalmente prudente e viene valutato, a seconda dei portafogli, con l'ausilio del team di advisory», aggiunge Manera. Il futuro si giocherà sull'evoluzione del servizio. In quest'ottica la banca guidata dall'ad Piernario Motta stata tra le prime a muoversi per arrivare nei prossimi mesi all'appuntamento col mercato forte di una piattaforma innovativa e di servizi ad alto valore aggiunto nella pianificazione patrimoniale delle famiglie.

Il progetto Bg Personal Advisory poggia su una serie di soluzioni che abbraccia la sfera finanziaria globale del cliente, per offrire supporto non solo negli investimenti, ma anche in ambito fiscale, nella gestione di passaggi generazionali, in questioni immobiliari e anche eventualmente nella valutazione di posizioni su banche terze. «Anche se siamo nati come divisione private di Banca Generali, da pochi anni l'impronta innovatrice è diventata un punto di riferimento nella categoria favorendo la crescita», prosegue Manera. Il profilo medio dei private banker di Banca Generali indica un portafoglio tra 30 e 35 milioni di euro.

Quanto alla prospettiva di un rientro dei capitali dall'estero in seguito alla voluntary disclosure, «aspettiamo di vedere quale forma definitiva prenderà il decreto legge», conclude Manera. «Stando alle ipotesi che si conoscono, potrebbe essere introdotto un ruolo più attivo degli intermediari». Di sicuro c'è che, visto che le cifre avanzate dal governo in merito al rimpatrio dei capitali si aggirano sui 150-200 miliardi di euro, la partita è seguita più che attentamente da parte di tutti i protagonisti del private banking in Italia.

