

Argomento: AIPB: Si parla di Noi

Su misura

Servizi sempre più personalizzati: serve il supporto di professionisti

Cresce la complessità dei bisogni della clientela, che richiedono competenze diverse e sofisticate per la gestione dei grandi patrimoni. E di solito è il banker il referente principale, il coordinatore

SANDRA RICCIO

Il sostanziale mutamento dei meccanismi che guidano i mercati finanziari e l'evoluzione degli stili di vita delle famiglie a cui abbiamo assistito negli ultimi anni ha portato con sé l'esigenza di gestire una maggiore complessità e articolazione di bisogni nella tutela e pianificazione dei patrimoni. La clientela Private oggi presenta quindi richieste più specifiche ognuna delle quali richiede una preparazione approfondita.

«Questa situazione ha reso indispensabile, soprattutto per la clientela più sofisticata, rivolgersi a differenti professionisti con specifiche competenze per assolvere a tutte le necessità derivanti dalla gestione di grandi patrimoni – spiega Antonella Massari, Se-

gretario Generale Aipb, l'Associazione Italiana Private Banking -. Il binomio complessità – servizio su misura richiede una presenza di conoscenze specialistiche e professionali di diversa natura».

Il cliente Private si trova quindi circondato da un insieme di esperti, a ciascuno dei quali conferisce differenti gradi di fiducia e affidamento. «Di solito, 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 – racconta Antonella Massari -. Grazie alla relazione fiduciaria consolidata nel corso del tempo, il Private Banker gioca un ruolo

fondamentale all'interno del network di competenze a cui il cliente si rivolge, e i dati raccolti presso un campione di famiglie sembrerebbe dimostrare che è un buon candidato per rappresentare il "pivot", il mediatore di questo gruppo di competenze, raccogliendo dal cliente le varie esigenze e attivando il network sulle soluzioni più opportune».

Il Private banking è un settore molto attrattivo per i Private banker e i consulenti private. «Il loro numero cresce costantemente (circa 16000 nel 2018) a fronte di una produttività che si mantiene costante nel tempo, intesa come la quota di nuova ricchezza acquisita mediamente da ogni professionista nel periodo di riferimento – dice Antonella Massari -. Nonostante la crescita del mercato servito dal Private banking, la sua quota di mercato si è mantenuta costante attorno al 60% della ricchezza totale delle famiglie benestanti italiane». —

© BY NC ND ALCUNI DIRITTI RISERVATI



Un'immagine di Piazza Affari: mercati e prodotti complessi richiedono l'aiuto di professionisti AP

804

Miliardi di euro:
le masse gestite
dal Private banking
a settembre 2018

1.600

È il numero
dei Private Banker
e consulenti attivi
nel 2018

60%

È la quota di mercato
che detengono i Banker
della ricchezza delle
famiglie benestanti



Riproduzione autorizzata Licenza Promopress ad uso esclusivo del destinatario Vietato qualsiasi altro uso