

sabato 27 giugno 2015

## Si cresce con la consulenza a 360°

di Francesca Vercesi

I paperoni chiedono sempre di più soluzioni professionali che vadano anche oltre la sfera degli investimenti. Così, le società coinvolte nella gestione dei grandi patrimoni sono sempre più concentrate nell'organizzare le divisioni private su una consulenza a 360°. «Abbiamo raddoppiato la raccolta nei primi 5 mesi dell'anno a oltre 700 milioni rispetto allo stesso periodo dello scorso anno che era stato un esercizio record per la banca.




Su un totale di circa 40 miliardi di masse gestite per la banca la divisione private, forte di 350 private banker e circa altri cinquanta relationship manager, ne custodisce circa 17,5 miliardi. Abbiamo praticamente raddoppiato le masse dalla nascita 5 anni fa dal polo dell'Ex Bsi Italia e Gottardo», dichiara Bruno Manera, sales manager Italy di Banca Generali private banking. E dando uno sguardo a cosa c'è sul mercato, ecco che anche Fineco, con FinecoAdvice, offre un servizio di consulenza a parcella «che si fonda su una piattaforma ad architettura aperta con un'ampia e diversificata offerta di strumenti finanziari, una reportistica per il cliente completa e di semplice fruizione e, soprattutto, una politica di remunerazione chiara e trasparente, con la restituzione di eventuali commissioni implicite», commenta Carlo Giausa, direttore servizi investimento e wealth management di FinecoBank che aggiunge: «Quello che mi preme sottolineare è che abbiamo anticipato la Direttiva europea Mifid 2, lanciando già nel 200 la prima vera forma di consulenza indipendente». I clienti stessi, del resto, chiedono supporto nelle più districate situazioni patrimoniali. Va in questa direzione anche il servizio di advisory di Banca Generali che affianca ai professionisti i servizi di consulenza che esulano da quello prettamente legato all'asset allocation. «Per la parte fiscale-legale lavoriamo in tandem con gli esperti di Chiomenti, nel corporate finance con PWC, nell'analisi immobiliare con Deloitte oltre a partner ad hoc nel supporto commerciale agli immobili. Come supporto per il passaggio generazionale ci sono le fiduciarie della banca. Tutti questi aspetti sono poi governati dalla tecnologia che gioca un ruolo di primo piano», aggiunge Manera. Lo stesso dicasi per Fineco. Afferma ancora Giausa: «In generale, assistiamo la clientela private in una gestione completa del patrimonio, concentrandoci sui temi di pianificazione previdenziale, fiscale, successoria e, più in generale, su tutti gli strumenti che riguardano l'asset protection e la family governance. Inoltre, considerando l'elevato patrimonio immobiliare dei risparmiatori italiani, anche quelli che riguardano il real estate. I nostri risultati confermano che siamo sulla strada giusta, visto che negli ultimi 4 anni abbiamo pressoché raddoppiato il patrimonio, che rappresenta ormai il 37% dei total financial asset, posizionandoci tra i primi player del mercato in questo segmento». Da parte di questi player, poi, c'è in atto una (a tratti) aggressiva politica di reclutamento. Conclude Manera: «Stiamo guardando a profili di grande esperienza per far fronte alla forte domanda di consulenza patrimoniale che ci arriva dalla clientela. L'arrivo degli oltre 50 colleghi dal ramo di private banking di Credit Suisse completata lo scorso autunno è stato un passo avanti che è poi proseguito con i circa 15 in linea alla media della nostra rete di oltre 38 milioni pro-capite che vengono da realtà rilevanti come Marco Bernardeschi da Banca Leonardo a Firenze e Alfredo Anselmi da Banca della Toscana». Infine, il pricing. Precisa Giausa: «Il nostro è collegato agli obiettivi di investimento dei clienti: dalla conservazione del capitale (rischio basso), che prevede una commissione dello 0,55%, alla stabilità del capitale (rischio moderato), con l'1,6%, alla rivalutazione del capitale (rischio medio-alto), con un

costo del 2,20%».

---