

Evento Bluerating: ospiti a confronto sull'evoluzione della consulenza ai grandi patrimoni

# Private banker, si cambia: il futuro è già cominciato

Attendisti sulla voluntary disclosure, più focalizzati su Mifid 2 e nuove tecnologie

A cura di Maria Paulucci

Come sarà il futuro del **private banking**? Sei ospiti di grande esperienza e caratura professionale ne hanno parlato al **Private Banking Forum 2015** moderato dal giornalista **Gianluca Baldini** e organizzato da **Blue Financial Communication** (società che edita questo mensile, n.d.r.) con l'obiettivo di approfondire i temi legati anche alle nuove opportunità per i professionisti. Il Forum, che si è tenuto mercoledì 17 giugno al Four Seasons di Milano, ha registrato la presenza di oltre 200 addetti ai lavori. Il punto da cui ha preso il via la discussione è stato - e non avrebbe potuto essere altrimenti - la **voluntary disclosure**, ovvero la complessa operazione di riemersione e rientro dei capitali dai cosiddetti "paradisi fiscali" (tutte le ultime novità a pagina 70). I sei ospiti - **Angelo Deiana**, presidente di **Anpib**, **Domenico Del Borrello**, responsabile della divisione private banking di **Banca Generali**, **Paolo Martini**, direttore commerciale del gruppo **Azimut**, **Patrizia Misciat-**

**telli delle Ripe**, presidente di **Aifo**, **Massimo Peltretti**, head of private advisory unit di **Finanza & Futuro Banca** (gruppo Deutsche Bank), e **Antonello Sanna**, amministratore delegato di **Scm sim** - si sono detti attendisti.

"In termini di opportunità di business, la voluntary disclosure non ha ancora espresso granché", ha commentato Peltretti. Così Del Borrello: "abbiamo predisposto le professionalità, attendiamo i decreti attuativi". Sanna ha dichiarato: "noi lo vediamo come un momento straordinario dal punto di vista della mentalità. Se fino a ieri l'obiettivo dei clienti era tenere i patrimoni nascosti per le motivazioni più disparate, oggi bisogna per forza cambiare attitudine". Deiana ha spiegato: "come già successo con gli scudi, ci sarà un effetto 'palla di neve': inizieranno in pochi e man mano si aggiungeranno gli altri. In generale, la voluntary disclosure ci deve far riflettere sul fatto che il mercato è cambiato, non solo in Italia. E cambia il processo di pianificazione complessiva del patrimonio. Il criterio fiscale, che

era un grande driver, ora viene meno". **Misciattelli** ha sottolineato: "i clienti sanno che devono cambiare registro. I paradisi fiscali non ci saranno più, le cose sono cambiate. L'attenzione adesso è sulla qualità dell'intervento. La voluntary può consentire un unico punto di regia: non c'è più motivo per

l'investitore di avere diversi tavoli di lavoro. Ma questa regia unica la conquisterà il più competente".

Nell'attuale contesto, in attesa di **Mifid 2**, cosa stanno facendo gli operatori del settore per distinguersi?

"Noi", ha risposto Sanna, "abbiamo scelto da tempo un modello in base al



“ I paradisi fiscali non esisteranno più, le cose stanno mutando ”

Patrizia Misciatelli, Aifo



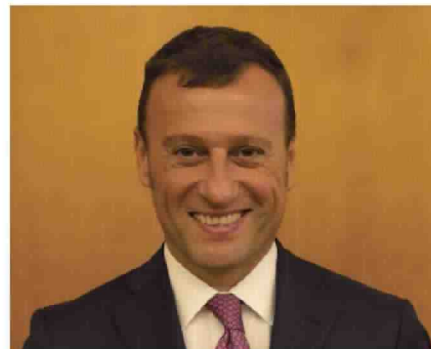
“ Cambia il processo di pianificazione complessiva al servizio della clientela ”

Angelo Deiana, Anpib



“ L'asset management diventa solo una parte della sfida degli operatori del settore ”

Antonello Sanna, Scm sim



“ Nell’ottica della famiglia, il prepassaggio generazionale ha un ruolo fondamentale ”

Domenico Del Borrello, Banca Generali

“ La tecnologia va vissuta come uno strumento importante per risparmiare tempo ”

Paolo Martini, Azimut

“ La capacità di mettere a fattor comune le competenze interne è essenziale ”

Massimo Peltretti, Finanza & Futuro



quale non prendiamo rebates. Appliciamo al cliente una flat fee: ovvero, il cliente non paga in base al prodotto che sottoscrive, ma sulla base della prestazione. Un aspetto interessante è che, dal punto di vista dell’azienda, così stabilizziamo i ricavi. Altro punto: non ci siamo limitati al gestito, facciamo anche amministrato”. In ultimo, sul modello di Azimut, “da noi i banker sono soci, con un grado di responsabilizzazione e di fidelizzazione verso l’azienda che è molto diverso. Cambia anche approccio con l’imprenditore, con il quale i banker possono dire ‘anche noi siamo imprenditori’ e porsi in un’ottica di partnership”. L’esperienza di Finanza & Futuro porta a una conclusione che Peltretti ha riassunto così: “in questo momento, paradossalmente, distinguerci signifi-

fica anche farci conoscere. Tutti conoscono Deutsche Bank, ma credo che il sistema di private banking di Deutsche Bank non sia così noto. Il complesso delle attività private vale 30 miliardi di euro ed è affidato alla regia di 350 professionisti, di cui la metà è dipendente e l’altra metà è agente, quindi di fatto c’è già stato un processo di ibridazione e di messa in gioco di due modalità diverse di approccio a questo tipo di segmento. Quello che magari non si sa è che dietro c’è un’unica regia, quindi di fatto sfruttiamo economie di scala e di specializzazione molto forti. Per noi che, in prospettiva, puntiamo sul full advice, la capacità di mettere a fattor comune le competenze che oggi sono nel gruppo è estremamente importante. Sono competenze che riguardano l’area degli

investimenti ma soprattutto il mondo assicurativo - ricordo l’accordo globale con Zurich - e il corporate banking”. Un’altra chiave per il successo, oggi e in futuro, è la collaborazione con esperti in materia fiscale e societaria. Le società, infatti, non credono nel private banker-tuttologo e per offrire i loro servizi ai grandi patrimoni fanno leva anche sulla cooperazione con strutture professionali. Tuttavia, per Banca Generali il private banker deve essere in grado di affrontare ogni tema. Ecco allora che la formazione assume un ruolo centrale. Lo ha sottolineato Del Borrello, che ha aggiunto: “noi stiamo andando verso una forma di consulenza avanzata: stiamo passando da una consulenza specifica, solo sui mercati finanziari e sull’asset management, a una consulenza evoluta. Significa prendersi cura non solo dell’asset finanziario ma pure di quello patrimoniale e familiare, anche in ottica di prepassaggio generazionale”. Sulla necessità di una consulenza a 360 gradi tutti si sono detti d’accordo, mentre per la tecnologia - con la sfida rappresentata dai Millennials, che oggi sono figli dei clienti ma che un giorno diventeranno loro stessi i clienti - i sei relatori vedono solo un ruolo di supporto e nessuna possibilità che sostituisca il consulente. “Sicuramente la tecnologia aiuta e va vissuta come uno strumento importante per risparmiare tempo”, ha evidenziato Martini di Azimut. “Noi stiamo investendo molto in tecnologia. Circa quello che ha detto Sanna, sicuramente per quanto ci riguarda c’è

un tema di azionariato che fa la differenza, perché senza dubbio sentirsi parte della propria azienda crea un legame che difficilmente si può avere in altro modo. Abbiamo poi un altro tratto distintivo forte: siamo tra i pochi - penso gli unici oggi in Italia - a ritenere che nell’integrazione tra distribuzione e produzione ci sia valore e stiamo investendo tanto in prodotti e in persone capaci. Sulla parte specifica di private banking e wealth management, siamo stati i primi a pensare che si potessero attrarre professionisti che non fossero necessariamente agli albori o alla fine della carriera, ma sui 40 anni d’età, dirigenti di banca, al top della loro carriera professionale. Sfruttando i vantaggi del non essere banca, abbiamo un modello molto flessibile, oggi abbiamo un’architettura aperta, il nostro è un modello stile family office. Le società, in questo momento, devono porsi come provider di prodotti e servizi al servizio del rapporto tra professionista e cliente”. Insomma, tante le carte calate sul banco ma per ora una sola conclusione possibile: nell’anno che prepara a Mifid 2, il futuro è già cominciato.

@Maria\_Paulucci

#### PAROLA AI PROTAGONISTI

Rivedi le interviste del Forum su [www.blueratingtv.com](http://www.blueratingtv.com)

