

Il futuro del mercato? Concentrato

►Come avviene per le banche tradizionali, anche il mondo private ►In questo scenario nasce Ubi Top Private: assicurerà ai clienti verrà profondamente trasformato da fusioni e razionalizzazioni semplificazione, multicanalità e rinnovati modelli di servizio

Il mercato del Private banking in Italia è in forte evoluzione come tutto il mercato finanziario. Nei prossimi anni assisteremo a un processo di concentrazione analogamente a quanto sta avvenendo per le banche tradizionali. «Fornire un elevato livello di servizio ai clienti richiede investimenti sempre più ingenti, difficilmente conciliabili con player di dimensioni contenute se non specializzati su nicchie» spiega Riccardo Barbarini, responsabile della Divisione Ubi Top Private di Ubi Banca.

Le sfide del settore sono molteplici e richiedono semplificazione, multicanalità e modelli di servizio in grado di rispondere a fabbisogni sempre più sofisticati. «Noi utilizziamo in modo mirato la tecnologia per ottenere una sempre maggiore semplificazione per i nostri clienti. Stiamo intensificando la digitalizzazione di tutta l'offerta commerciale - continua Barbarini - in termini di strumenti di investimento e di servizi di consulenza erogabili. Abbiamo l'obiettivo di facilitare la relazione al cliente e concentrare le nostre risorse professionali sul valore aggiunto che riusciamo a dare: analisi delle esigenze, studio di soluzioni d'investimento e consulenza».

Ubi Top Private è stata costituita nell'attuale forma nel 2017, a seguito dell'operazione Banca Unica, che ha consentito di concentrare tutte le strutture di private banking del Gruppo Ubi. Come si colloca quindi Ubi Top Private nel mercato del Private

Banking italiano? «Gestiamo clienti con patrimoni a partire da 1 milione di euro - aggiunge Barbarini - e ci posizioniamo, attualmente, tra i primi cinque operatori del mercato con 36 miliardi di asset: una crescita di 4 miliardi rispetto ai valori di fine 2016 riconducibile sia all'incorporazione delle good banks sia all'incremento degli asset dovuti alle nostre attività. I nostri private relationship manager sono cresciuti di 60 unità passando dai 240 del maggio 2017 ai circa 300 attuali. Un aumento ottenuto, anche in questo caso, sia per effetto dell'integrazione, sia anche per una politica di assunzione di professionisti esterni e di giovani, selezionati tra i migliori laureati».

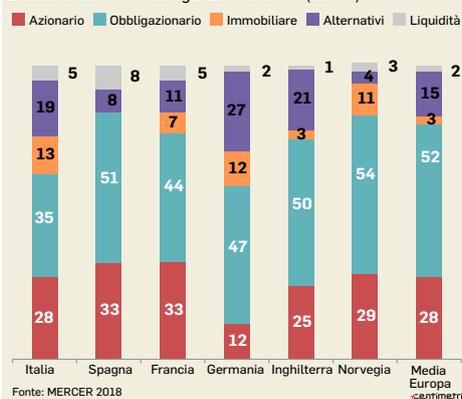
VERSO IL WEALTH MANAGEMENT

Il servizio al cliente si è spostato sempre più verso un approccio di "Wealth Management": «La sola gestione del patrimonio non è più sufficiente - spiega Barbarini - ma è indispensabile saper soddisfare a 360 gradi le esigenze dell'intero gruppo familiare. Il passaggio generazionale, la protezione, le forme di finanziamento personale e aziendale sono elementi che devono essere gestiti insieme alle tradizionali tematiche di investimento e asset allocation. È un cambiamento che richiede non solo prodotti e servizi ad hoc, ma anche investimenti in tecnologia e nella formazione delle risorse umane. Noi abbiamo perseguito l'evoluzione del ruolo del banker da consulente per gli investimenti a "consulente globale": i nostri private relationship manager».

La vera sfida è combinare un'offerta evoluta e ampia con la massima personalizzazione. «Ubi Top Private - conclude Barbarini - vuole differenziarsi con un'offerta focalizzata su due aspetti: consulenza e massima attenzione al rischio attraverso la diversificazione».

Dove investono i risparmiatori

L'Italia a confronto con gli altri Paesi Ue (dati %)



PER BARBARINI (UBI) NON BASTA PIU' GESTIRE I PATRIMONI BISOGNA SAPER RISPONDERE A TUTTO IL GRUPPO FAMILIARE