

AIPB: si parla di Noi

WSI Private Banking

GRANDI PATRIMONI

Affrontare i nuovi scenari di mercato

Le condizioni di mercato e il nuovo quadro regolamentare spingono a un ripensamento delle strategie di gestione dei grandi patrimoni. WSI ne ha parlato con Theo Delia Russel

IN COLLABORAZIONE CON

AIPB ASSOCIAZIONE ITALIANA PRIVATE BANKING

Tutte le banche private propongono gestioni patrimoniali, uno dei prodotti finanziari più venduti a questa fascia di mercato. Occorre saperle fare bene, anzi, sempre meglio, perché rappresentano la fetta preponderante dei ricavi nell'industria. E perché qui la competizione è sempre più agguerrita.

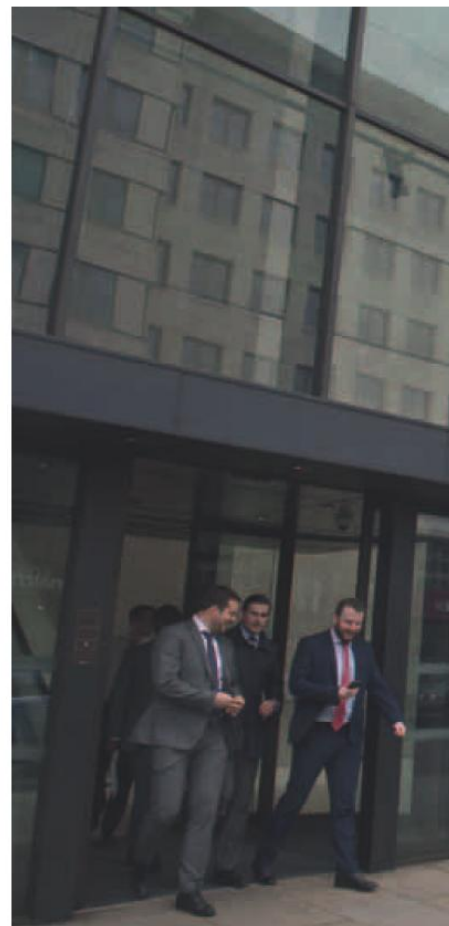
La gestione degli asset mobiliari necessita quindi di un ripensamento, giustificato anche dalle condizioni di mercato che vedono uno scenario di tassi ancora bassi, ma incanalati verso una traiettoria rialzista. In questo contesto le banche private devono aiutare i clienti a gestire portafogli più sofisticati e più diversificati rispetto al passato: questo consente di

utilizzare singoli prodotti più rischiosi ma più performanti nel lungo periodo. "La via dei Btp people può essere pericolosa", osserva **Theo Delia Russel**, docente di economia degli intermediari finanziari - private banking presso l'università Cattolica di Milano, che suggerisce di analizzare in modo meno superficiale il profilo demografico della clientela: un 70enne oggi ha davanti a sé un'aspettativa di vita di circa 15 anni. È un orizzonte temporale coerente con un investimento azionario. Inoltre in questo momento un'eccessiva esposizione al reddito fisso può rivelarsi penalizzante. In autunno la Fed potrebbe annunciare l'inizio del processo di riduzione del suo bilancio, lievitato fino a 4,5 mila miliardi di dollari. Benché tutti gli ope-

ratori scommettano su un percorso graduale, lo smaltimento degli asset è denso di insidie. Quale strategia conviene quindi adottare, in un contesto di valutazioni azionarie relativamente care, specialmente sull'altra sponda dell'Oceano? "L'approccio corretto è quello del piano di accumulo che consente di mediare i prezzi d'ingresso, attenuando la volatilità di mercato".

Servizi sempre più sofisticati

"La nuova frontiera per le strutture dedicate ai grandi patrimoni è una segmentazione più sofisticata del target, che consenta di offrire alla clientela formata da imprenditori un supporto a 360°, dalla gestione del patrimonio mobiliare, ai passaggi generazionali, fino all'investment





Per offrire alla clientela formata da imprenditori un supporto a 360°, affiancando l'impresa in eventi e operazioni straordinarie servono competenze di alto livello

Formazione Aipb

AIPB progetta ed eroga percorsi formativi specificamente rivolti alle esigenze degli operatori del settore Private italiano, coordinato da un corpo docenti composto da professori universitari e operatori specializzati che forniscono un supporto formativo multidisciplinare tipico dell'ambiente "Private". La certificazione delle competenze di oltre, ad oggi, 1800 bankers appartenenti a 20 realtà bancarie dimostra il successo e il prestigio di questa attività. L'Associazione Italiana Private Banking è l'associazione di settore del mondo bancario e finanziario Private italiano. AIPB si propone come punto di aggregazione, condivisione e sviluppo della cultura d'impresa Private, riunendo un nucleo di Associati formato da Istituti e gruppi bancari, compagnie di assicurazione, associazioni di categoria, università, centri di ricerca, studi professionali, società di consulenza e di IT e società di gestione.

banking", spiega Delia Russell. "Si tratta di affiancare un'impresa - pensiamo a realtà con fatturato dai 50 ai 300 milioni di euro - nella gestione degli eventi di liquidità, come la cessione di un ramo aziendale, o in operazioni straordinarie. Servono competenze di alto livello".

E una struttura adeguata a supportare il cliente. Che deve poter contare su due referenti: uno per i servizi di private banking e uno per l'investment banking.

Più educazione per i clienti

Il cliente non abituato ai saliscendi di Borsa deve essere sostenuto sul piano dell'emotività e accompagnato in un percorso di educazione finanziaria il cui senso di urgenza è enfatizzato

dall'evoluzione normativa. Il prossimo 3 gennaio entrerà in vigore la direttiva Mifid 2. Uno dei capitoli più importanti riguarda la product governance, che imporrà un assetto organizzativo e un insieme di regole relative alla creazione e distribuzione dei prodotti finanziari, in funzione delle caratteristiche del cliente. "Il pericolo è che tali presidi possano limitare la scelta degli strumenti utilizzabili nei portafogli degli investitori con un profilo di rischio medio basso", avverte Delia Russell. Per questo l'aspetto formativo è fondamentale. "Mi piace immaginare che il punto di arrivo di questo percorso sia una specie di patentino per gli investitori, in grado di creare una categoria intermedia tra i retail e gli investitori professionali".

