

Crescita e comunità: il private banking si fonda sulle persone

Il segmento è forte quando i risparmiatori si sentono guidati da esperti in grado di veicolare investimenti personalizzati

● In cosa consiste quel particolare settore della finanza che chiamiamo "private banking"? Si tratta di un servizio specializzato studiato "a misura" del cliente, in modo da soddisfare le sue richieste e nello stesso tempo tutelare ed espandere il patrimonio iniziale. Una vera e propria consulenza alla persona, per una gestione personalizzata, dinamica e performante di un capitale personale o familiare, e che deve soprattutto essere continuativa, per mantenere sotto controllo gli investimenti e le inevitabili variazioni del mercato.

Un patrimonio per il Paese

In questo modo si mettono in connessione il risparmio privato e gli investimenti produttivi, favorendo non solo l'aumento del capitale stesso, ma anche lo sviluppo del Paese, che può contare su queste risorse.

Secondo lo studio frutto della collaborazione tra PwC Strategy & e l'Ufficio Studi di AIPB "Il futuro del Private Banking: leadership, talenti e innovazione", il segmento del Private Banking (ovvero le famiglie con patrimoni finanziari netti dai 500 mila euro in su) oggi vale circa il 25% del totale del rispar-

mio privato italiano ed ha mostrato una dinamica migliore rispetto al mercato complessivo. La figura del private banker è fondamentale: si tratta infatti di professionisti esperti della materia che trattano, in grado non solo di interfacciarsi con il cliente in maniera proficua e funzionale, ma anche di consigliare, guidare verso l'obiettivo lo stesso cliente.

Il valore dei professionisti

Infatti, il rapporto rileva che la maggiore crescita del patrimonio finanziario nel private banking è legata al lavoro degli operatori specializzati che lo gestiscono. Infatti, negli ultimi dieci anni, oltre il 40% della crescita del mercato è stata generata dal segmento Private, in gran parte assistito da servizi di consulenza finanziaria in grado di offrire ampia diversificazione nelle soluzioni di investi-

25%

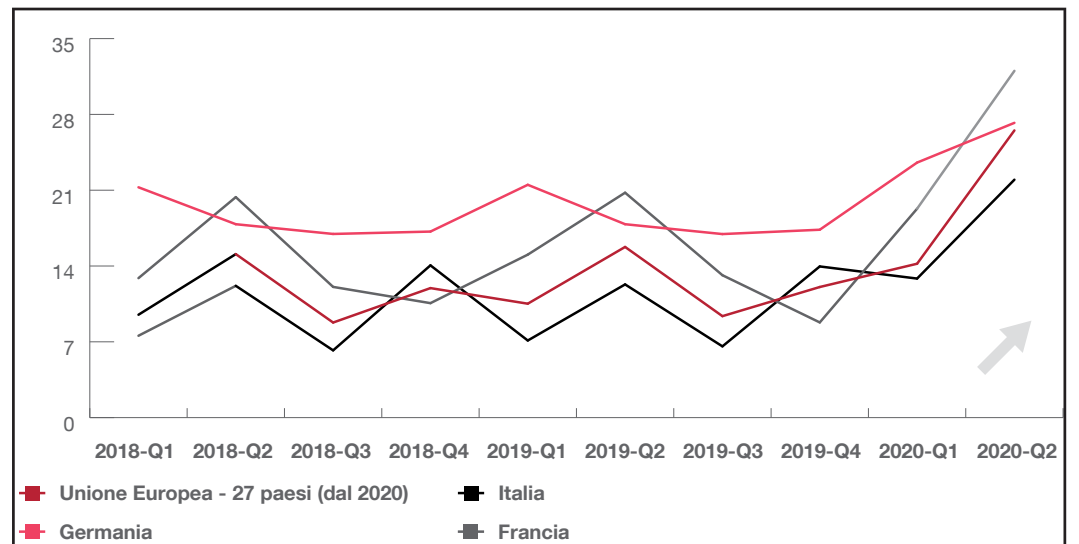
È il valore del segmento del private banking rispetto al totale del risparmio privato italiano

mento. È quindi il "capitale umano" quello che fa la differenza tra il successo e il fallimento in questo settore: lo conferma un esperto del settore come Federico Sella, Amministratore Delegato e Direttore Generale di Banca Patrimoni Sella & C., la private bank del Gruppo Sella, presieduto da Maurizio Sella.

«Noi non crediamo nel reclutamento di consulenti finanziari inteso nel senso classico: ci affidiamo invece all'incontro con persone con cui si condividono principi e valori comuni, nei quali ci si riconosce e con i quali si parla la stessa lingua. Siamo in questo decisamente all'antica, il radicamento territoriale è il tema centrale: senza non si crea il giusto legame di fiducia e di prossimità di chi produce valore sul territorio e per il territorio».

L'economia dopo il periodo di pandemia

Questo, nonostante il comparto stia attraversando un momento davvero particolare: i dati del rapporto di PwC Strategy & parla di come la pandemia da Covid 19 abbia avuto un impatto importante anche sul settore degli investimenti privati. I consumi si sono ridotti, generando un significativo au-

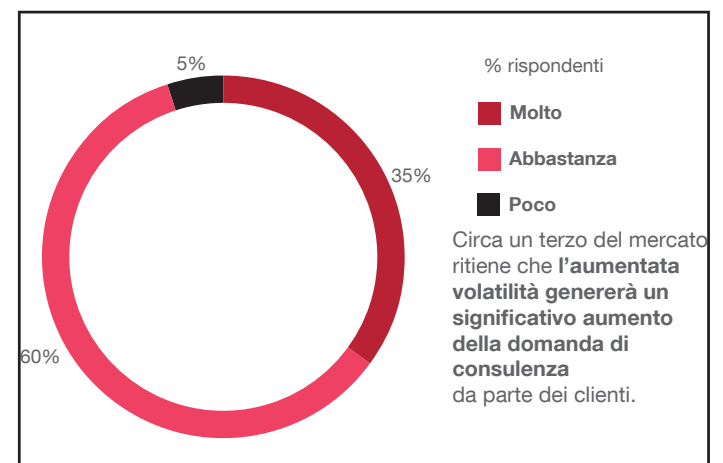


Dinamica del tasso lordo di risparmio in Italia vs. principali economie area euro (% del reddito disponibile) FONTE EUROSTAT



Federico Sella

mento del tasso di risparmio delle famiglie italiane in misura quasi doppia rispetto ai valori del 2019, così come accaduto in tutte le principali economie dell'area Euro. Nella sua prospettiva più rosea, questa condizione offre grandi aspettative sulla possibile crescita dei mercati. L'altro "lato della medaglia" è evidente: la crescita del risparmio si traduce in una avversione al rischio e all'accumulo di liquidità da parte dei privati. La capacità di leggere il mercato però è il grande asso della manica dei professionisti, competenti e



Percezione sull'incremento della domanda di consulenza della clientela SURVEY 2020 AIPB

preparati, che lavorano in questo settore, e che in questo modo possono decidere quale "taglio" dare alla propria offerta alla clientela.

La crescita degli ultimi anni

Illustra ancora Federico Sella: «Il settore del private banking italiano è animato da grande concorrenza: da 15-20 anni i dati raccontano una forte crescita e quindi una situazione generalmente positiva. La cosa interessante è che ognuno ha il proprio modello operativo. Noi per esempio siamo una

banca di gestione concentrata su un forte rapporto col territorio e le sue comunità. Una strada che ci ha portato a gestire 18 miliardi come Banca Patrimoni Sella e un totale di 24 miliardi se consideriamo anche le masse gestite da Sella Fiduciaria e Sella SGR. La strada della fiducia e della connessione reale con i territori ha fruttato una crescita di due miliardi solo nell'ultimo anno, grazie anche alla rete di professionisti che lavora con noi e che garantisce una fedele interpretazione dei principi della mia famiglia».

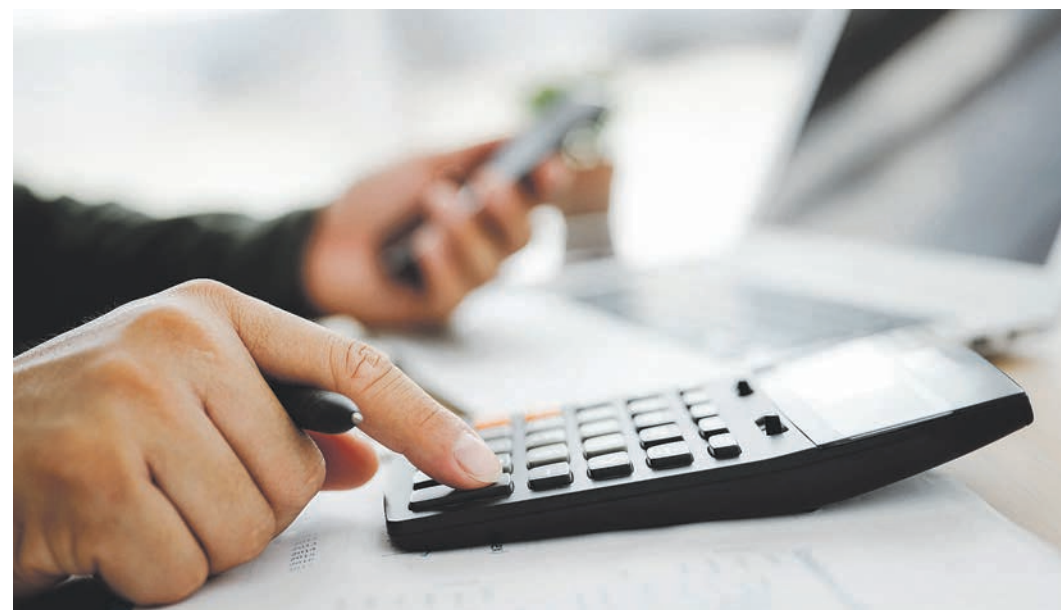
Focus su territorio e tecnologia: l'innovazione aiuta, ma solo se gestita da professionisti capaci

Essere vicini alle persone con competenza e attenzione è la chiave del successo

● Quanto è importante la vicinanza con la propria clientela? Fondamentale, secondo le stime dei rapporti sul settore e secondo i professionisti che lavorano in questo comparto, anche da anni, e sono testimoni dei suoi cambiamenti e delle sue evoluzioni. Ancora, "Il futuro del Private Banking" mette in evidenza come "le prime dieci province italiane che totalizzano solo il 46% dei patrimoni mentre il restante 54% è distribuito nelle rimanenti 97 province.

L'importanza dei piccoli centri

Per la tradizionale connotazione di "business di relazione e di prossimità" del Private Banking, tale dispersione ha senza dubbio favorito la resilienza di operatori che, seppur di dimensioni ridotte, avessero a disposizione un network di filiali localizzate in aree strategiche.



che. Nella pratica, c'è chi ha scelto di sviluppare il proprio business sul territorio, nel territorio, proponendosi come partner di fiducia non solo nei "grandi centri", basi tradizionali per l'esercizio dell'attività, ma anche e soprattutto dove c'era-

no situazioni che meritavano una attenzione particolare. È ancora Federico Sella ad illustrare un modello di business a suo modo "diverso": «Il private banking nella sua concezione tradizionale parte sempre dalla necessità di essere grandi, presenti so-

prattutto nei capoluoghi principali, e da lì fornire un servizio a tutta la regione. Noi invece siamo nati 18 anni fa dall'idea di poter collaborare con tutte le realtà territoriali, mettendo ciascuna al centro del nostro interesse e della nostra attenzione. Una politica aziendale

che ci consente di aprire in città nelle quali diventiamo un riferimento importante per le famiglie di imprenditori e professionisti che hanno la necessità in una consulenza patrimoniale a tutto tondo».

L'evoluzione tecnologica

La tecnologia gioca un ruolo fondamentale in questo senso, non solo per rendere più agevoli e veloci le operazioni finanziarie e bancarie, ma soprattutto per avvicinare le persone, andando al di là dei limiti geografici. Per questo gli investimenti in tecnologia si sono moltiplicati, soprattutto negli ultimi anni: se da una parte diversi strumenti hanno determinato una maggiore autonomia dei singoli (pensiamo solo all'home banking, ormai imprescindibile per ogni risparmiatore) e il necessario adattamento delle interfacce in questo senso, dall'altra questo vasto orizzonte ha aperto strade e possibilità potenzialmente infinite anche agli inesperti, mettendoli a rischio in caso di utilizzo scorretto degli stessi stru-

menti a disposizione, se non di furti e altro.

Anche le banche si sono rese conto della necessità di utilizzare l'avanzamento tecnologico a proprio favore: come riporta Bluering, "tra gli investimenti effettuati dalle private bank in questo ambito, una quota rilevante (17%) è stata effettuata per il miglioramento dell'esperienza cliente e per la creazione di un'offerta multicanale".

Ma la tecnologia è anche servita a creare pacchetti più profilati e maggiormente profilati per gli investitori, e nuove opportunità per i risparmiatori.

Non solo AI

Tecnologia che non può però gestirsi da sola: se il dibattito sulle intelligenze artificiali risale principalmente agli ultimi mesi, da tempo chi guida realtà imprenditoriali con lungimiranza e attenzione punta sul professionismo delle persone più che sulle performance dell'AI. È questo anche il punto di vista di Sella: «L'esperienza ci insegna che è impossibile rimanere fuori dai flussi tecnologici, ma questi strumenti vanno usati per valorizzare ancora di più il rapporto umano restituendo tempo alle persone perché possano svilupparla ulteriormente. La tecnologia ci può aiutare ad "aumentare" le persone, consentendo loro di esprimere il talento e le capacità al meglio».