

Introduzione al private banking.

Contesto economico, aspetti definatori,
evoluzione del sistema, elementi distintivi

Introduzione al Private Banking – Lezione 1
Castellanza, 3 Aprile 2019

Francesco Bollazzi

L'evoluzione del sistema bancario

Online & mass banking



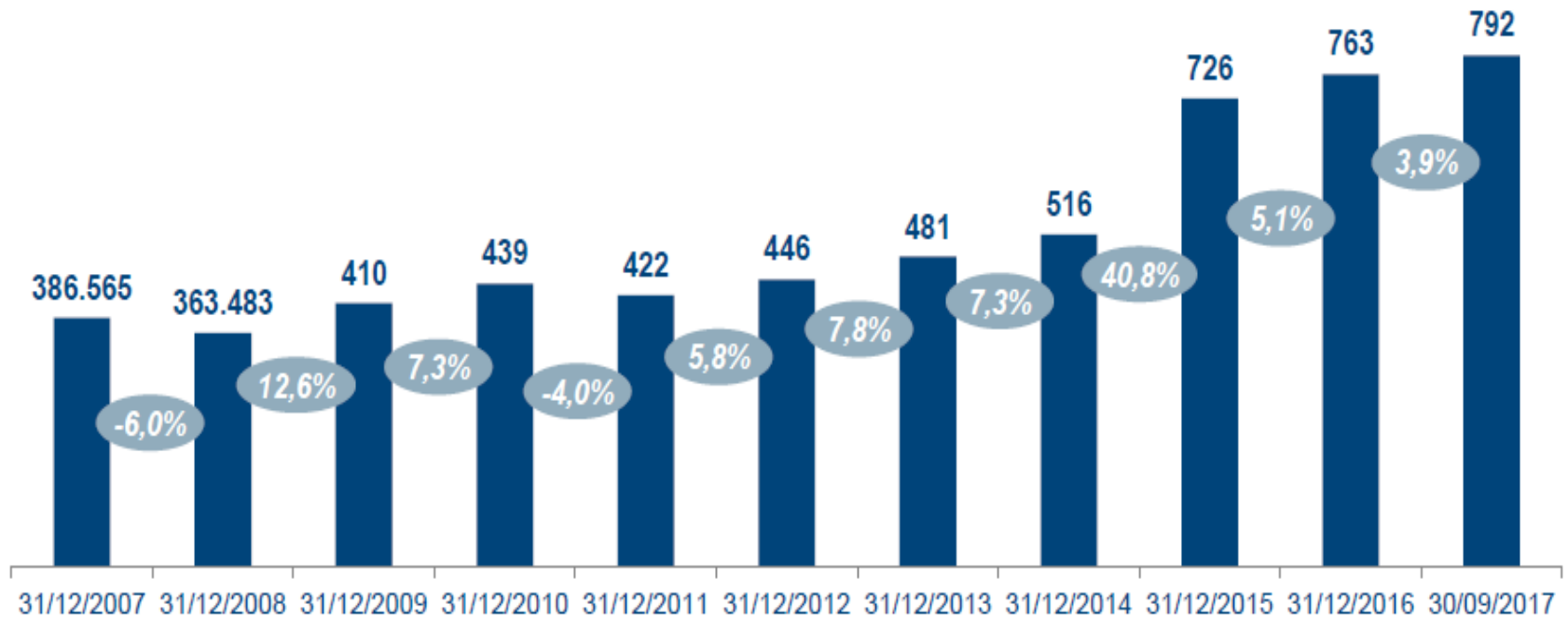
Banca Specializzata



Banca Tradizionale



Evoluzione delle masse gestite dal private banking



Fonte: AIPB, dati in Euro mld.

Alcune definizioni di private banking

Private banking main rule is that there are no rules.

(“The Italian Banking System: Impact of the Crisis and Future Perspectives”,
di Stefano Cosma e Elisabetta Gualandri)

Servizio che si rivolge specificatamente ai clienti Private, affiancandoli nella gestione del proprio patrimonio e rispondendo in maniera personalizzata a ogni loro singola esigenza.

(AIPB)

Il private banking/wealth management è l’offerta di servizi personalizzati e di alta qualità a un numero limitato di clienti con bisogni finanziari complessi.

(“Manuale del Private Banker”,
a cura di Paola Musile Tanzi)

Il private banking è l’insieme di servizi finanziari e consulenziali personalizzati dedicati alla gestione del patrimonio del cliente. Si rivolge a facoltosi clienti privati anche con esigenze complesse in continua evoluzione.

(“L’evoluzione dell’asset management durante la crisi; lesson learnt”,
di Giancarlo Giudici e Fabio Marchetto)

La definizione dell'Osservatorio LIUC

- Le esigenze articolate della clientela determinano uno spostamento dai prodotti tradizionali a quelli più complessi e un **crescente peso dei servizi**, in particolar modo della consulenza, mentre lo sviluppo di **nuovi sistemi di comunicazione** costituisce un fattore rilevante nel rapporto con il cliente, anche se l'elemento umano rimane importante.
- Gli **imprenditori** rappresentano una parte imprescindibile del potenziale target di clientela, essendo spesso dotati di un ingente patrimonio.

La definizione dell'Osservatorio LIUC sul private banking attivo presso il nostro Ateneo è la seguente:

Il private banking è un'attività di **offerta personalizzata e professionale di prodotti e servizi (non necessariamente solo finanziari)**, nella quale grande rilevanza è attribuita al rapporto fiduciario personale, in un'ottica di gestione integrata e pianificazione del patrimonio della clientela.
In Italia viene svolta principalmente da **banche e reti di promotori finanziari** e si rivolge ad una clientela con un **patrimonio finanziario di almeno 500 mila Euro**, anche se tale soglia non costituisce un vincolo rigido.

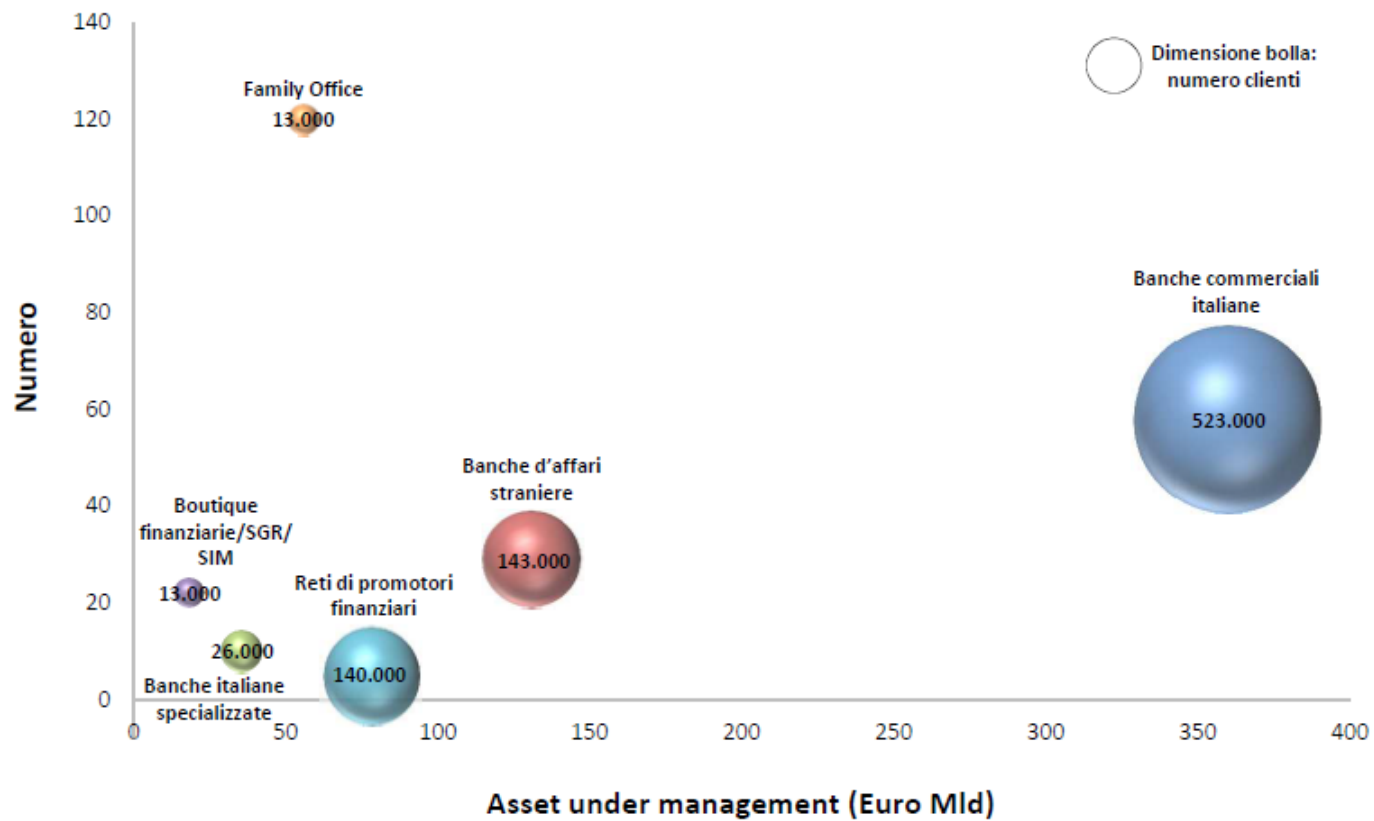
L'attività di **corporate finance** può rappresentare un importante valore aggiunto a completamento di tale offerta.

Le principali caratteristiche

Sebbene non sia possibile oggettivizzare in modo assoluto il concetto di private banking, esistono alcune caratteristiche comunemente accettate:

- Si rivolge a clienti (individui privati o nuclei familiari) dotati di patrimoni dimensionalmente rilevanti (soglia tipica 500 mila Euro).
- Offre prodotti e servizi personalizzati, che si adattano a esigenze anche molto sofisticate. Negli ultimi anni alle attività tradizionali di gestione del portafoglio e consulenza sulla scelta degli investimenti si sono aggiunti nuovi prodotti e servizi innovativi.
- Si focalizza sulla relazione con il cliente, con la creazione di un rapporto di fiducia e confidenzialità.
- Nel caso frequente di clienti imprenditori, è chiamato a fornire consulenza anche sull'azienda, vista non tanto come cliente finale, quanto come parte del patrimonio.
- Viene di conseguenza svolto da professionisti di elevata qualità ed esperienza, in grado di soddisfare e anticipare le esigenze della clientela.
- Utilizza in maniera crescente canali di comunicazione innovativi e fornisce un livello di informazione sempre più articolato.

Gli operatori nel contesto domestico



Fonte: elaborazione propria

I prodotti e i servizi offerti

PRODOTTO/SERVIZIO OFFERTO	BANCHE	PROMOTORI FINANZIARI
Banking <ul style="list-style-type: none"> • Conto corrente a operatività completa • Carte di credito dedicate • Mutui ipotecari • Prestiti garantiti da pegni su titoli 	+++	+++
Asset management <ul style="list-style-type: none"> • Deposito titoli • Consulenza su risparmio amministrato • Gestioni patrimoniali • Fondi comuni • Fondi di fondi • Prestito titoli 	+++	+++
Investimenti alternativi <ul style="list-style-type: none"> • Hedge funds • Private equity • Prodotti derivati e strutturati • Real estate 	+++	++
Servizi fiduciari <ul style="list-style-type: none"> • Trust • Fondazioni • Mandato fiduciario all'acquisto/vendita 	++	++

I prodotti e i servizi offerti

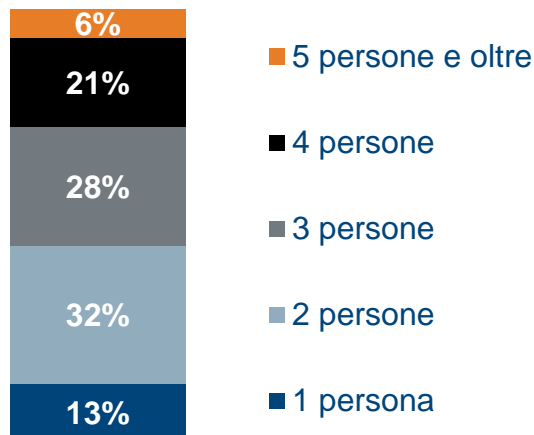
PRODOTTO/SERVIZIO OFFERTO	BANCHE	PROMOTORI FINANZIARI
Art advisory <ul style="list-style-type: none"> • Stime e perizie • Gestione e valorizzazione patrimonio artistico • Assistenza attività di compravendita 	++	+
Consulenza immobiliare <ul style="list-style-type: none"> • Valutazioni e ricerche di mercato • Assistenza nelle operazioni di compravendita o locazione • Valorizzazione patrimonio immobiliare esistente 	++	++
Wealth management <ul style="list-style-type: none"> • Consulenza legale/fiscale • Consulenza pianificazione passaggio generazionale 	+++	++
Private insurance <ul style="list-style-type: none"> • Private insurance ramo vita • Private insurance ramo danni 	+++	+++
Altro <ul style="list-style-type: none"> • Corporate finance • Family office service • Metalli preziosi 	++	++

La clientela «private»

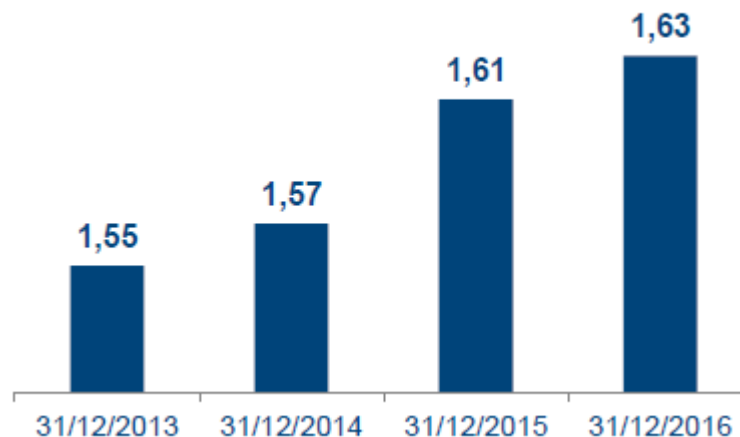
La caratterizzazione della clientela rappresenta uno degli elementi principali che contraddistinguono la consulenza evoluta. Per nucleo si intende un gruppo di persone legati da relazioni tipicamente familiari ma anche di altra natura (ad esempio professionali). La consulenza evoluta è in grado di tracciare e tener conto del patrimonio informativo del nucleo nell'erogazione e nel monitoraggio del servizio.

AIPB stima che le famiglie italiane con un patrimonio finanziario superiore a €500 mila siano circa 628.000 (poco più del 2% delle famiglie totali). La loro ricchezza finanziaria ammonta a circa 985 miliardi di euro.

Distribuzione nuclei familiari per numero di componenti

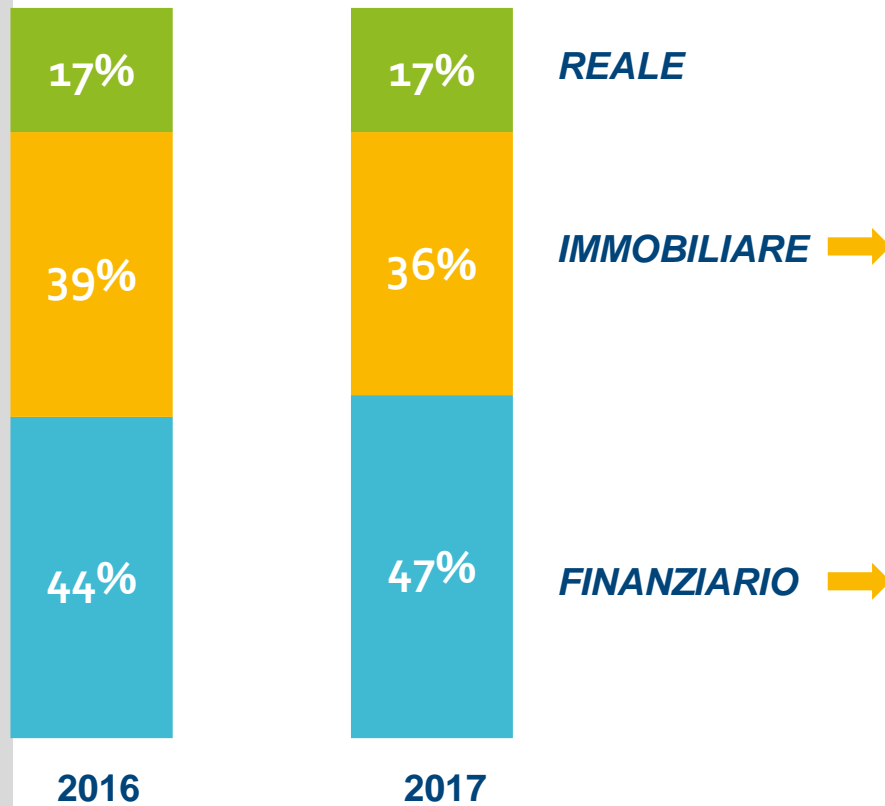


Ricchezza finanziaria media per nucleo familiare - in mln di euro



Fonte: AIPB

Il patrimonio delle famiglie «private»

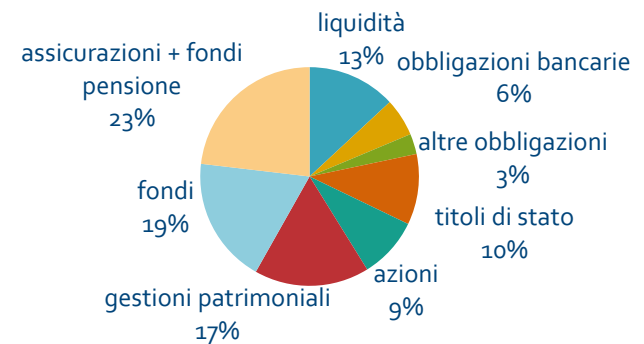


Fonte: AIPB

Proprietà immobiliari dichiarate

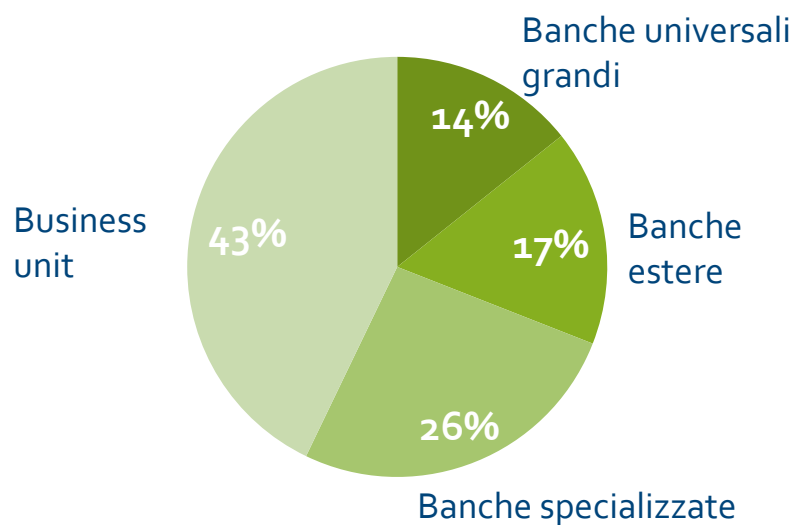


Portafoglio medio famiglie italiane HNWI

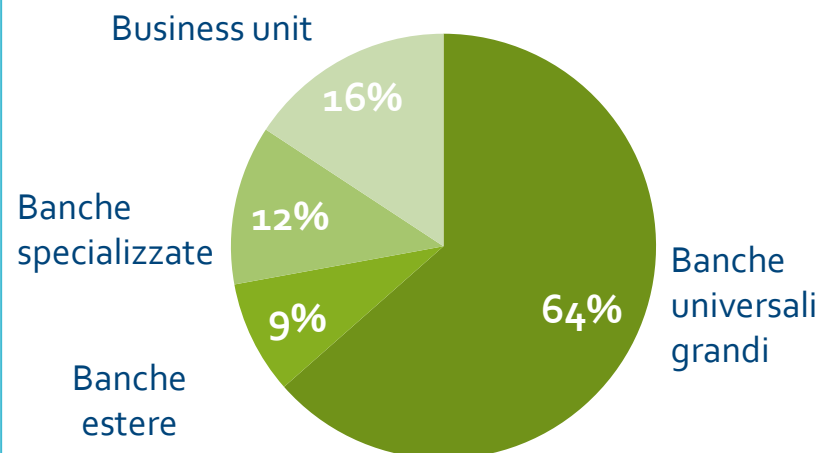


I principali operatori del mercato italiano

Numero di operatori

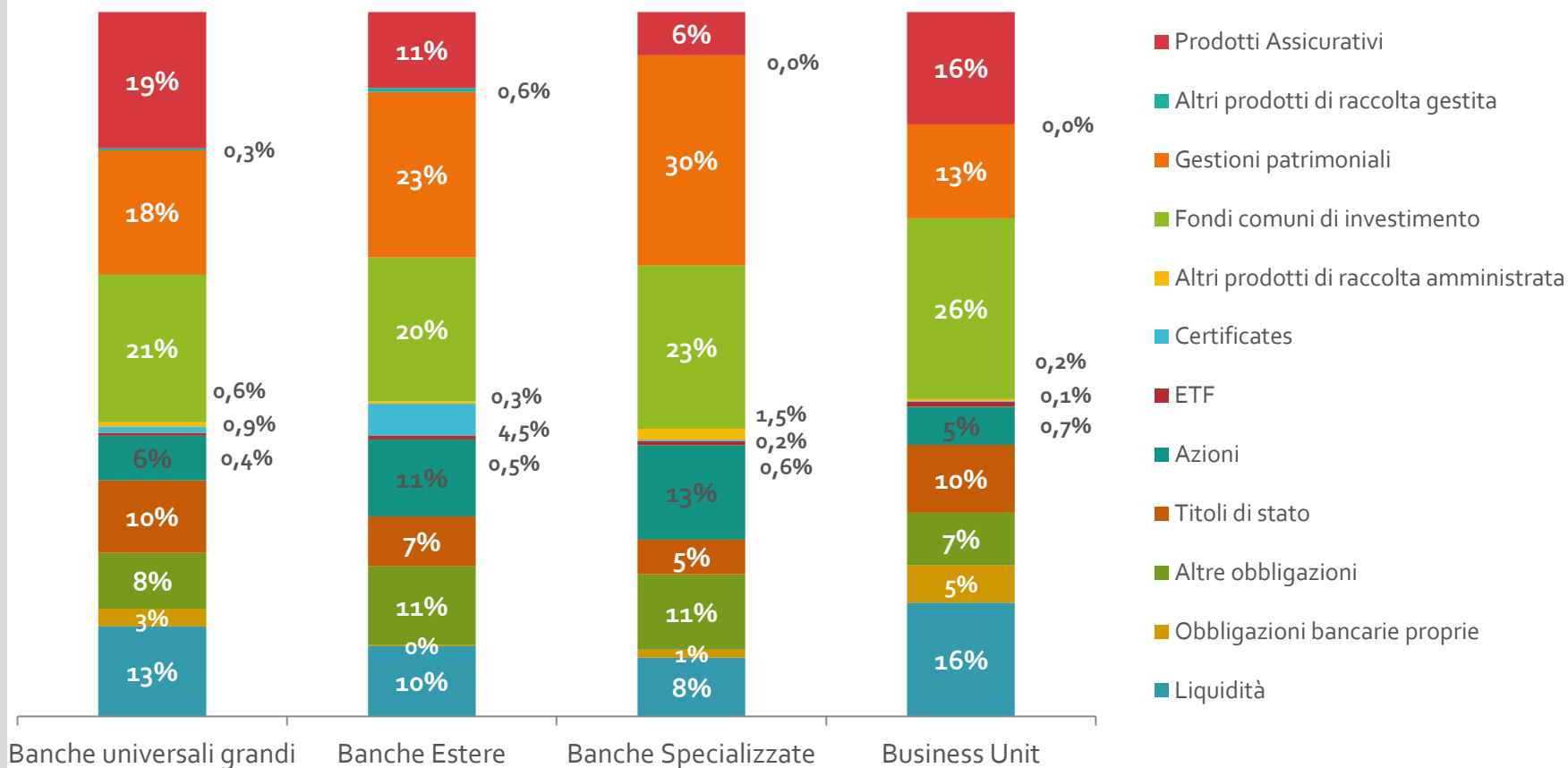


Masse in gestione – Quote di mercato



Fonte: elaborazione su dati AIPB

La diversificazione del portafoglio dei principali operatori

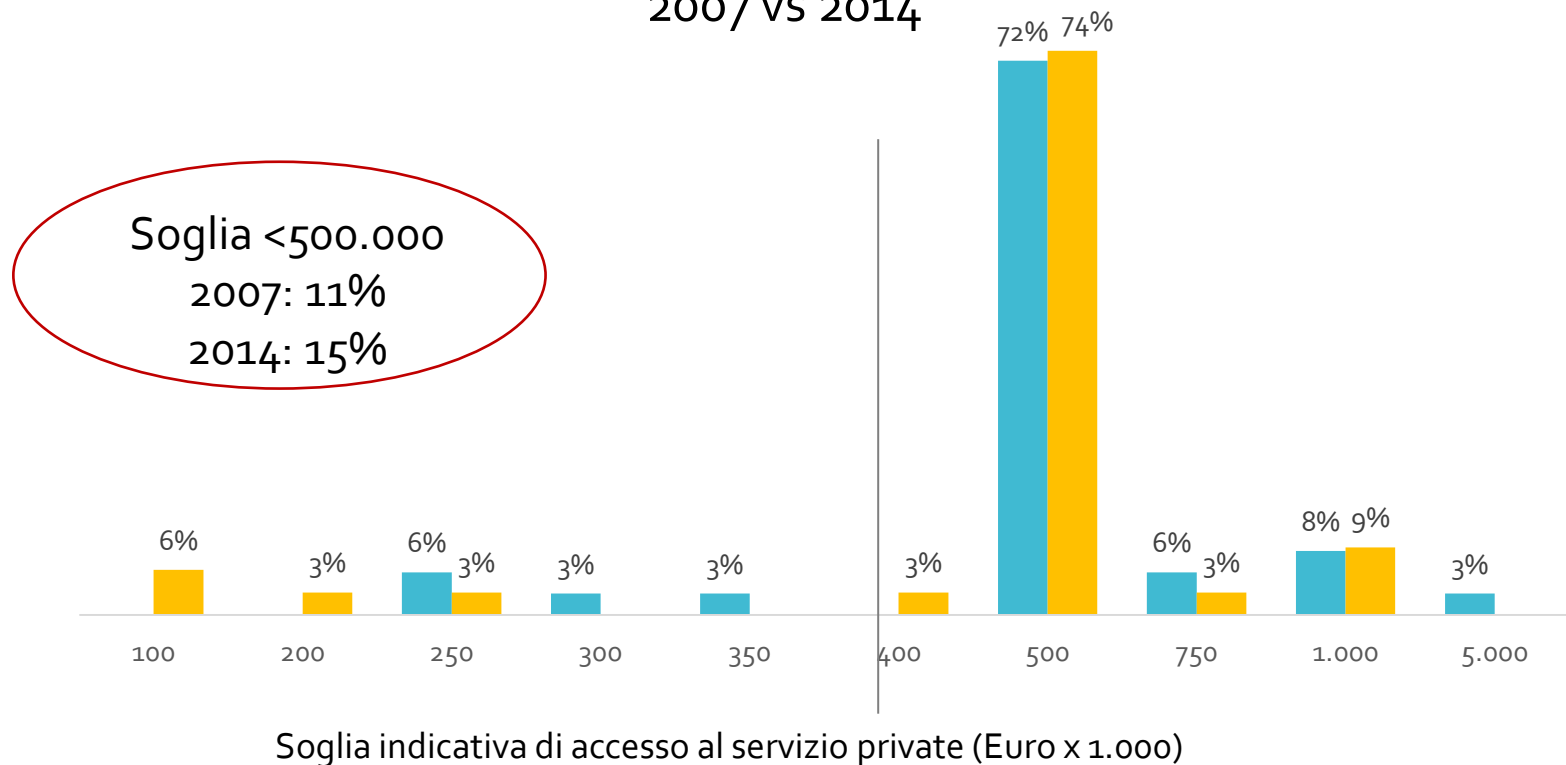


Fonte: elaborazione su dati AIPB

La soglia di accesso al private banking

Analisi di un campione di soggetti operanti nel private banking:

2007 VS 2014

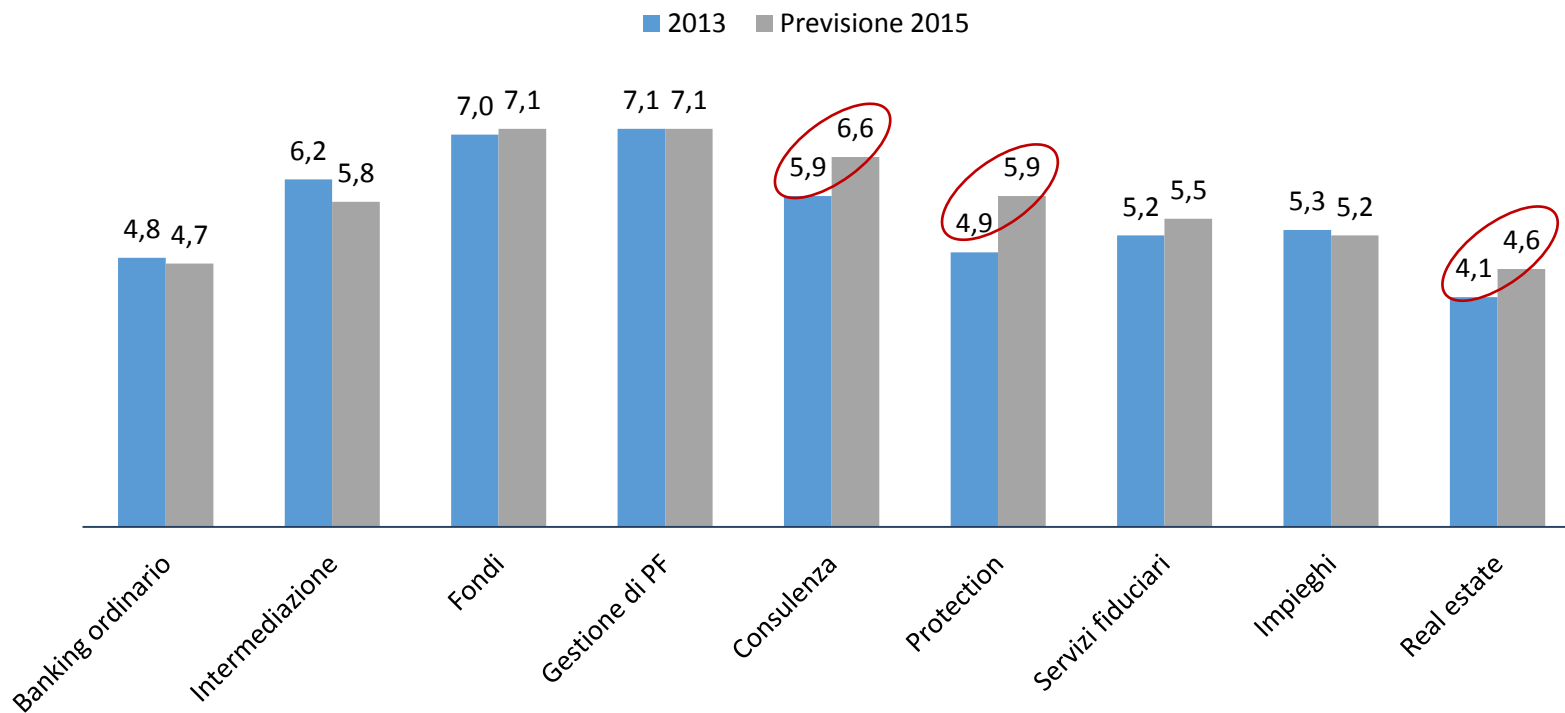


Nota: campione di 36 operatori per il 2007, 34 per il 2014. La composizione dei campioni può differire tra i due periodi. La categoria delle banche non è univocamente identificata da AIPB, Magstat e altre fonti di dati

Fonte: elaborazione propria su dati AIPB 2007 e 2014

L'evoluzione dell'importanza dei prodotti/servizi offerti

Scala di valutazione dell'importanza dei prodotti/servizi offerti da 3 a 8

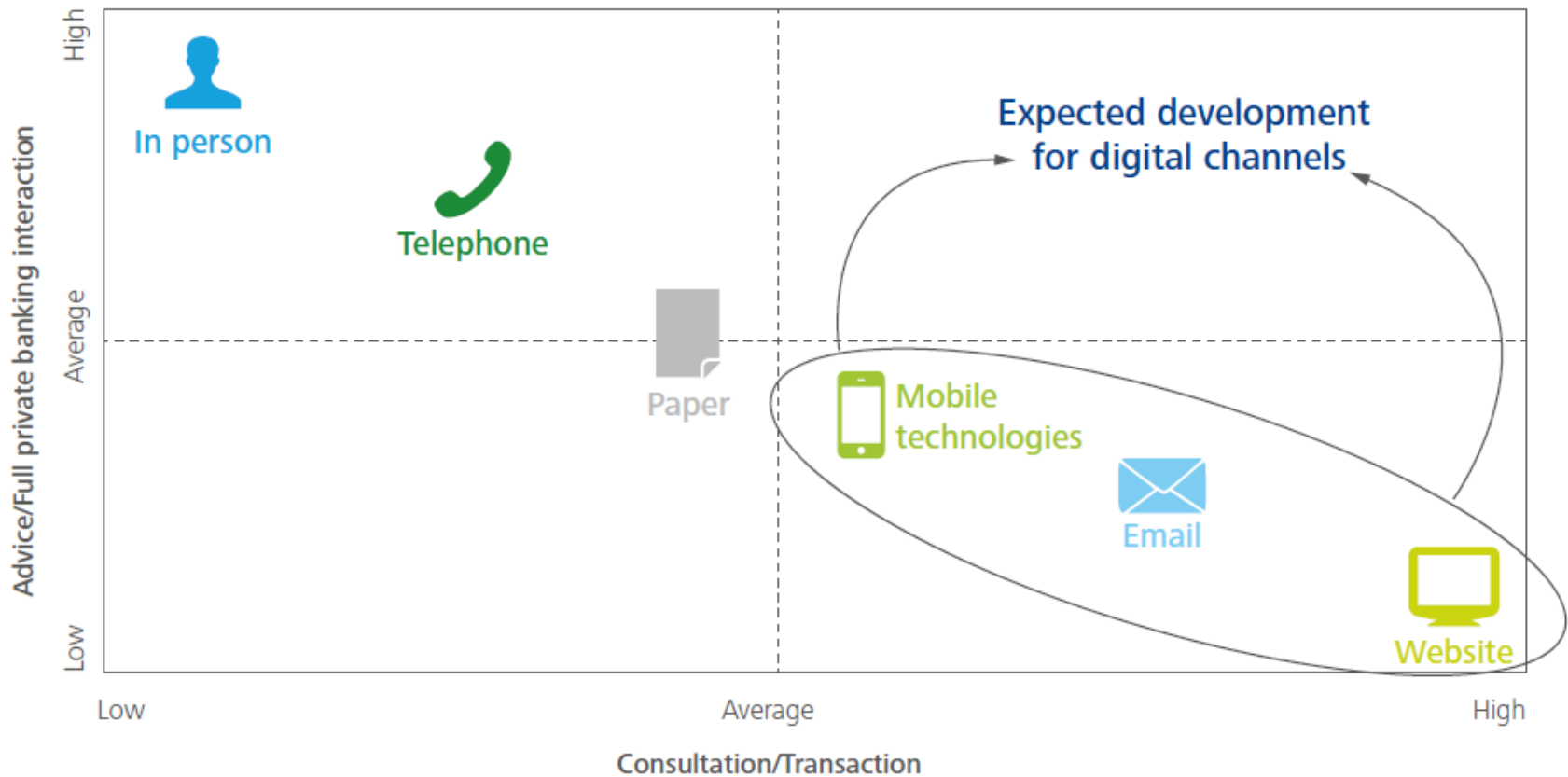


Fonte: AIPB, Orientamenti di Business, 2014

Differenti tipologie di private banker

	FINANCIAL ADVISOR	PRIVATE BANKER	PRIVATE ADVISOR	WEALTH MANAGER
TARGET SEGMENTS	AFFLUENT UPPER AFFLUENT	UPPER AFFLUENT HNWI	HNWI	UHNWI
CLIENT LOAD (MEDIO)	120-180 CLIENTI	120-180 CLIENTI	60-120 CLIENTI	20-40 CLIENTI
CLIENT QUALITY (MEDIA)	90-150 K EURO	0,25-1 MLN EURO	1-5 MLN EURO	10-30 MLN EURO
ASSET UNDER CONTROL (MEDIO)	15 MLN EURO	60 MLN EURO	100 MLN EURO	400 MLN EURO
ADVISORY SPECTRUM	BANKING FINANCIAL ADVISORY	BANKING FINANCIAL ADVISORY	BANKING FINANCIAL ADVISORY WEALTH ADVISORY INTEGRATED PRIVATE & CORPORATE BANKING	BANKING FINANCIAL ADVISORY WEALTH ADVISORY CORPORATE FINANCE
OPERATIVE MODEL	INDIVIDUALE	INDIVIDUALE	INDIVIDUALE E MISTO (PRODUCT SPECIALISTS)	MISTO E TEAM-BASED (PRODUCT SPECIALISTS)

I canali di interazione utilizzati dai clienti



Nota: analisi internazionale su oltre 60 operatori
 Fonte: Wealth Management and Private Banking, Deloitte, 2015

Motivazioni principali di scelta e abbandono della banca

Perché ho scelto la mia Banca - Top 5

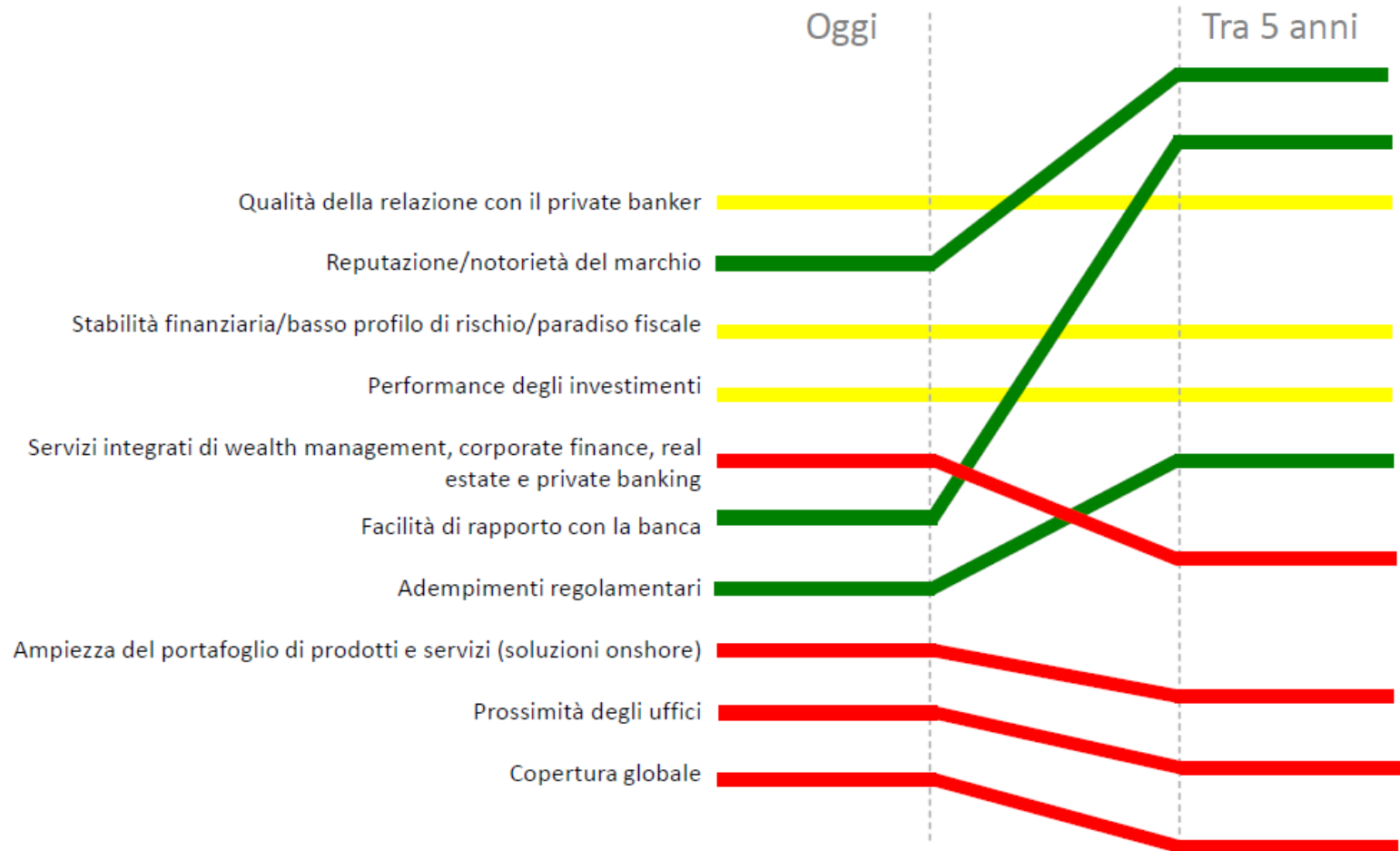


Perché abbandonerei la mia Banca - Top 5



Fonte: AIPB

Criteri decisionali del cliente nella selezione dell'operatore

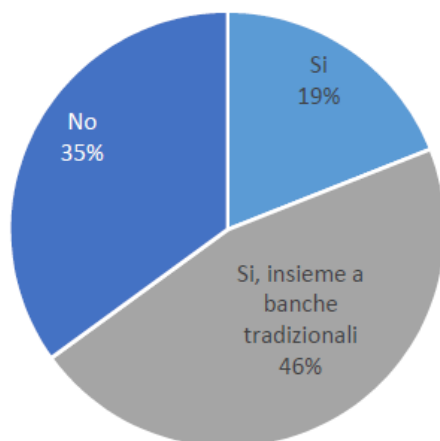


Fonte: Deloitte, Wealth Management and Private Banking

La clientela imprenditoriale

Analisi su un campione di circa 100 imprenditori della provincia di Varese

Nella gestione del suo patrimonio personale utilizza la consulenza di strutture di private banking?



Il 65% del campione utilizza strutture di private banking

Nel prendere decisioni sui suoi investimenti personali persegue anche obiettivi di diversificazione?



Note: nel territorio di Varese sono attive 64.000 imprese di cui circa 14.600 aventi forma giuridica di società di capitali, circa 14.500 aventi struttura di società di persone e circa 35.000 con forma di società individuale (dato 2012).

Fonte: Università Carlo Cattaneo – LIUC

Esigenze sempre più complesse

Bisogni

Gestione della ricchezza finanziaria

- Ricerca di Rendimenti
- Gestire opportunamente i rischi derivanti da un attività di investimento
- Gestione della ricchezza immobiliare
- Patrimonio artistico
- Passaggio generazionale

Finanza strutturata

- Finanziamenti per attività d'impresa
- Finanza straordinaria
- Finanza strutturata per patrimonio immobiliare

Una consulenza a 360 gradi...

Fabbisogno finanziario

- Ricerca di capitali alternativi
- Ristrutturazione aziendale

Competitività /globalizzazione

- Salto dimensionale attraverso acquisizioni / fusioni
- Ricerca partner esteri assetti strategici orientati all'estero

Passaggio generazionale

- Consulenza successoria
- Consulenza fiscale
- Finanza strutturata

Immobiliare

- Consulenza specifica sul real estate – fondi immobiliari – corporate finance

Rendimenti

- Investimenti alternativi:
 - mezzanine finance
 - Private equity
 - non performing loans

Un sistema integrato



I punti di forza del PB

Relazione Fiduciaria

Elevata Prossimità

Accesso a servizi e player ad elevatissima specializzazione

Strumenti all'avanguardia

