

Rapporti

Private Banking

Nuovi leader.
Alessandra Losito,
napoletana,
da gennaio guida
Pictet Wealth
Management Italy



Investimenti Più selettività sugli asset e spazio alla liquidità

Sui bond la ricerca premia quelli che garantiscono il capitale. Per rendimenti migliori, decisiva la scelta del gestore.

— Servizi a pagina 29, 30, 31

Trova di più sul sito
www.ilssole24ore.com

Real Asset. La diversificazione nell'economia reale può trovare nei nuovi canali tecnologici un supporto operativo che semplifica le procedure

Crowdfunding, la nuova via per raggiungere il mondo Pmi

Lucilla Incorvati

A dare un'impennata al crowdfunding italiano (sottoscrizione di capitale di rischio su piattaforme digitali) potrebbe arrivare quella voglia di diversificare in asset alternativi che hanno i clienti private. Perché in un contesto di bassi tassi d'interesse diventa sempre più strategico avere soluzioni innovative.

Quello italiano è un mercato in espansione (è passato dai 5 milioni del 2016 agli oltre 60 milioni nel 2019, dati dell'Osservatorio Crowdfunding del Polimi) posizionandosi ai livelli di Francia e Germania ma certo ancora lontano da quelli del Regno Unito (oltre 400 milioni di euro). È anche molto concentrato: su 20 piattaforme i primi 5 operatori raccolgono circa il 70% del totale. E se a livello europeo, alcune piattaforme si sono focalizzate sulla clientela Hnwi per finanziare progetti imprenditoriali, anche sotto forma di club deal, in Italia, si assiste ad un'intensificazione delle partnership tra operatori private e le maggiori piattaforme. Come quella di Azimut con Mamacrowd, nata nel 2013, oppure quella tra Fideuram Intesa PB con BacktoWork che tra le altre ha massicciamente contribuito alla raccolta più proficua di sempre fatta su piattaforma (e-Novia nel marzo scorso: in un mese sono stati raccolti 8 milioni di euro).

C'è poi la piattaforma di ClubdealOnline che collabora con BancaSella e Sparkasse. Il modello è phygital, cioè le società vengono presentate tramite roadshow mirati sul territorio (ora solo via webinar) mentre gli investimenti sono poi perfezionati tramite la piattaforma digitale. L'accesso è riservato a un selezionato gruppo di high net worth individuals e family office che versano una fee di ingresso annuale. Per questo motivo ClubDealOnline si definisce Private Crowdfunding.

«Il gradimento delle private bank c'è perché siamo sia una fabbrica prodotta in grado di scovare le aziende migliori nel non quotato sia un canale distributivo digitale che consente un investimento in modo semplice, meno oneroso e accessibile ad un pubblico ampio - sottolinea Dario Giudici, Ceo di Mamacrowd, la più importante piattaforma di equity crowdfunding con 15,8 milioni di adesioni e 85mila utenti registrati nel 2020. - Tra questi c'è il target dei soggetti affluent, poco servito e scarsamente coperto dalle private bank perché ha costi marginali molto elevati ma che interessa raggiungere perché molto ampio numericamente. Senza trascurare il gradimento dei millenials. A questo si aggiungono anche i vantaggi fiscali consentiti alle persone fisiche che investono anche tramite piattaforme in start up e Pmi innovative (pari al 50% in termini di detrazione d'imposta), oltre alla possibilità di inserire questi investimenti in un contenitore fiscale come può essere il Pir box». Ovviamente, il tutto dentro un sistema regolato secondo la normativa Mifid (il clienti si profila in piattafor-

ma che ne verifica l'appropriatezza del cliente all'investimento, ndr) seppure con una procedura molto semplificata.

«Il potenziale dell'industria è piuttosto elevato - fa eco Cristina Catania, Partner McKinsey & Company -. In Europa, secondo la McKinsey Private Banking Survey, il totale degli AuM in investimenti alternativi nei portafogli del private banking è cresciuto a un tasso medio annuo dell'8% negli ultimi 5 anni, arrivando a pesare quasi il 10% del totale. Ciò si traduce in uno stock di investimenti alternativi di circa 600 miliardi di euro (dati 2020), a cui il crowdfunding potrebbe iniziare ad attingere».

Secondo l'esperta, per poter diventare a tutti gli effetti delle controparti affidabili e durature per l'industria private, le piattaforme di crowdfunding dovranno sviluppare alcune funzionalità. Prima tra tutte, istituire un team di professionisti a presidio del processo di selezione dell'investimento, che possa fornire un supporto specialistico ai clienti, nonché assicurare un regolare monitoraggio dell'investimento e produrre una reportistica chiara e trasparente. «Le piattaforme, inoltre - aggiunge Catania - dovranno essere in grado di stabilire forti connessioni con le aziende finanziate al fine di garantire all'investitore la coerenza delle iniziative con i piani presentati. Inoltre, è importante anche un framework normativo armonizzato a protezione degli investitori, auspicabile con l'arrivo del regolamento varato dalla Ue che introduce standard di trasparenza a tutela dell'investitore».

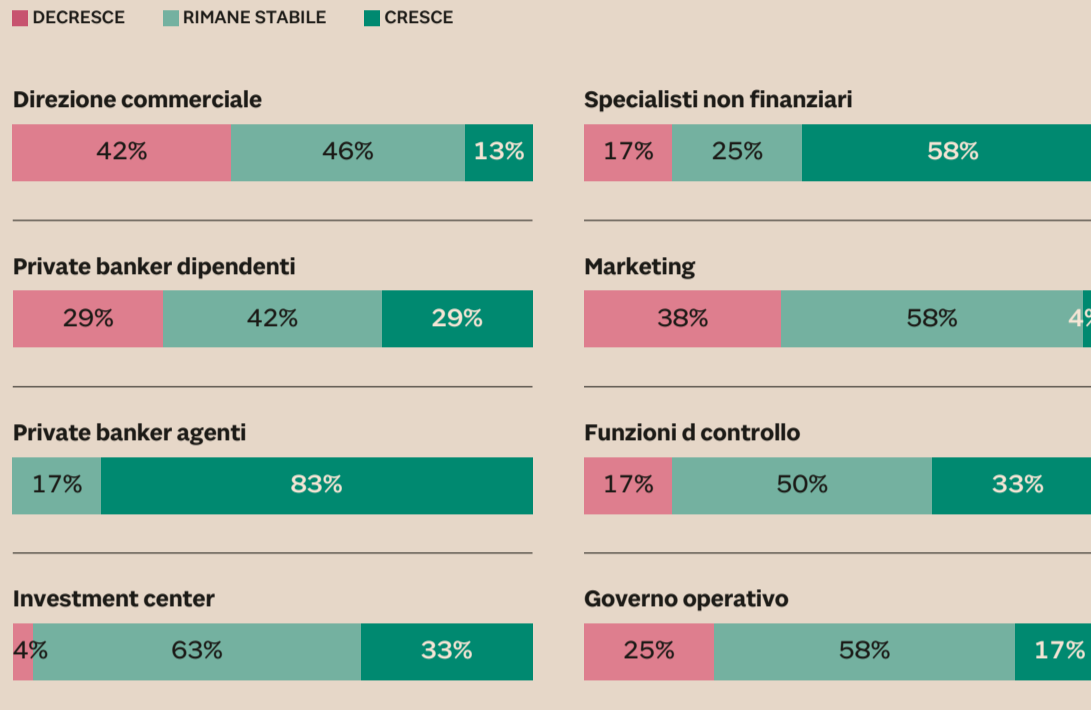
Per chi è in cerca di buone scommesse nell'economia reale non c'è però solo il crowdfunding. «I clienti private di fascia alta (Hnwi) sono continuamente alla ricerca di opportunità di investimento, sia in strategie liquide sia su real asset - aggiunge Federico Taddei, direttore private banking Ersel -. Molti di questi clienti sono professionisti o imprenditori, tipicamente abituati a valutare anche iniziative che non hanno un prezzo (e quindi una valorizzazione) giornaliera e hanno piacere di poter fare investimenti diretti, non mediati da fondi di venture capital. In questo senso, lo sviluppo delle tecnologie ricopre un doppio ruolo: oltre a essere spesso alla base del modello di business di queste iniziative, costituisce per queste ultime un facilitatore delle modalità di raccolta dei capitali finalizzati a supportarle».

Il Gruppo Ersel è da sempre vicino - in ottica di "boutique" - agli imprenditori e al mondo dell'innovazione e dello startup. «Negli ultimi 24 mesi abbiamo incrociato moltissime iniziative e, per una decina di queste (appartenenti ai settori medicale, biotecnologie, mobilità "moderna", aerospace, energie rinnovabili, fintech) - conclude Taddei - abbiamo abilitato, in veste di club deal, l'avvicinamento con un centinaio di gruppi familiari, anche grazie al mix di competenze legali e fiscali specifiche in ambito startup e club deal dei professionisti di Simon Fiduciaria, la fiduciaria di Gruppo».

Il mercato italiano è in continua crescita e vicino ai livelli di Francia e Germania

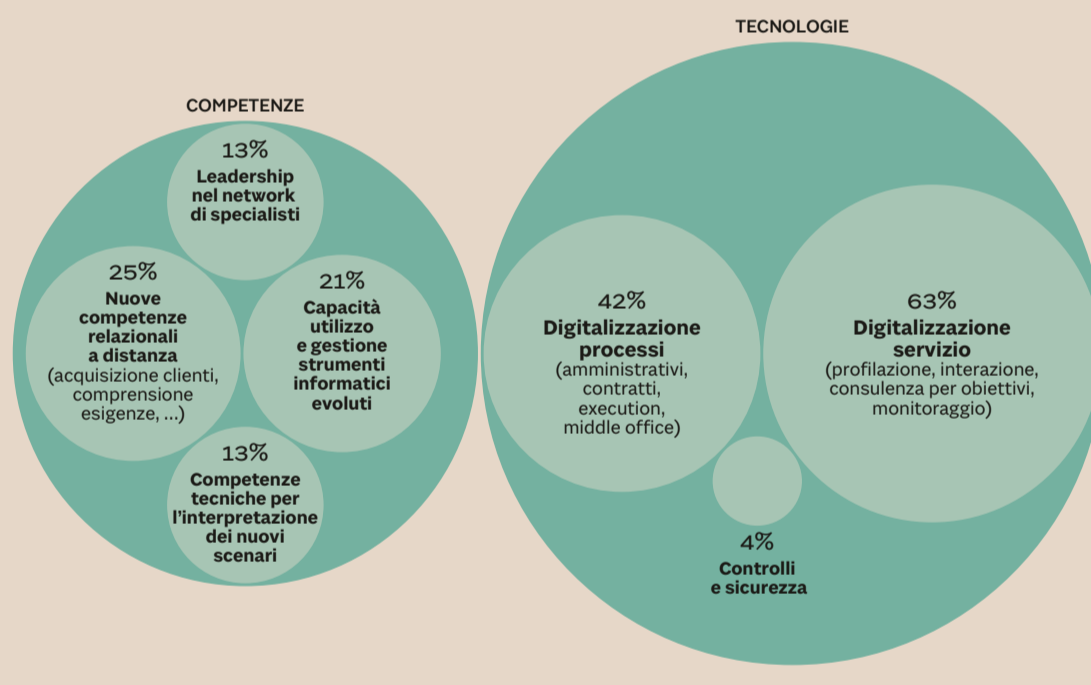
Il capitale umano nel private banking

PENSANDO AI PROSSIMI 3 ANNI COME PENSANO CAMBIERANNO GLI ORGANICI DELLE UNITÀ PRIVATE IN TERMINI DI RISORSE UMANE?



IL GIUSTO EQUILIBRIO TRA TECNOLOGIA E COMPETENZE NEL NUOVO SCENARIO POST PANDEMICO

Orientamento degli investimenti per riconfigurare i modelli di servizio del Private Banking



Fonte: AIPB Associazione Italiana private banking

Tendenze. Volumi in crescita ma il settore è in trasformazione

Il virus non taglia i portafogli

Daniela Russo

Cresce il portafoglio della clientela dei private banker in Italia. Tra settembre 2019 e lo stesso mese del 2020, infatti, si registra un incremento del 1,9%, con volumi che passano da 862 miliardi di euro a 879. Dalle più recenti rilevazioni Aipb, l'Associazione italiana private banking, emerge che il settore ha recuperato i livelli del 2019.

Ma l'industria private è in piena trasformazione. Da un lato la spinta verso l'adozione di strumenti sempre più tecnologici e digitali, dall'altro la sfida delle competenze e delle professionalità, che si traduce in formazione continua per i banker e in nuovi modelli di collaborazione e dialogo con specialisti esterni.

Uomo, over 74, non attivo. A detenere la maggior parte della ricchezza affidata al private banking sono soprattutto uomini (rappresentano il 64% del totale), di età avanzata: gli over 74 pesano per il 32,5%, seguiti dalle classi 65-74 e 55-64 anni che rappresentano a pari merito il 22,5% della clientela. Nel 39,8% dei casi si tratta di individui non attivi, mentre rientra nella categoria dirigenti-impiegati il 21,3% degli interlocutori dei banker. Gli imprenditori sono il 18,6% del totale. «Secondo le rileva-

zioni di Aipb - sottolinea Federica Bertone dell'ufficio Studi dell'Associazione - le famiglie benestanti sono circa il 4% dei nuclei registrati dall'Istat e possiedono circa il 30% della ricchezza finanziaria investibile, pari a 1.150 miliardi di euro. La quota servita dal private banking è in lenta ma costante crescita, soprattutto nelle fasce patrimoniali più elevate, e appartiene in prevalenza a uomini di età avanzata e non più attivi».

Competenze e tecnologia, le sfide per un mercato che cambia. Il profilo della clientela, però, non deve trarre in inganno. Anche per il private banking, il Covid-19 rappresenta una sorta di spartiacque tra vecchi e nuovi modelli di impresa, un acceleratore di tendenze in corso. A delinearle sono 24 operatori del settore, associati Aipb, coinvolti nell'indagine "Il futuro del Private banking: leadership, talenti e innovazione", condotto con Strategy & Digitalizzazione e capitale umano, tecnologie e competenze: queste le priorità per potenziare l'offerta e diventare un hub di servizi finanziari e patrimoniali. Il 60% del campione considera la spinta tech prioritaria per riconfigurare i modelli di servizio, puntando in particolare su digitalizzazione del servizio stesso (63%) e dei processi (42 per cento). Per il 40% degli intervistati, invece, sono le compe-

tenze la vera priorità, con focus su nuove capacità relazionali a distanza (25%) e abilità di uso e gestione di strumenti informatici evoluti (21%). In questo scenario, cambiano anche le figure professionali più ricercate.

Nei prossimi tre anni, secondo l'indagine, saranno agenti e specialisti non finanziari, mentre diminuiranno le ricerche di figure per la direzione commerciale e le attività di marketing.

L'evoluzione delle professionalità emerge sempre più come una realtà in atto, guidata dalla collaborazione con specialisti esterni, considerata "utile" da un banker su due. Lo rileva ancora lo studio "Il Private Banking e l'evoluzione delle professionalità: il punto di vista dei bankers", che ha coinvolto private banker e consulenti finanziari dei soci Aipb. La clientela private - come emerge dalla ricerca - presenta esigenze complesse di gestione, protezione e trasmissione del patrimonio. Si aspetta di ricevere un servizio personalizzato. La condivisione di competenze specialistiche convince i banker e i consulenti che l'hanno testata, perché porta valore al cliente, lo fidelizza e qualifica il referente per gli investimenti. Tuttavia, banker e consulenti segnalano che per aumentare il loro commitment manca un tassello: una collaborazione basata sul raggiungimento di obiettivi e risultati.



UN SISTEMA INTEGRATO
L'informazione sul risparmio del Sole 24 Ore fa capo alla redazione di Plus24. Si compone dell'inserimento Plus24 al sabato, della sezione Risparmio sul sito e dei Rapporti Private banking coordinati da Lucilla Incorvati

L'ANALISI

Finanza sostenibile, occhio alle date (e ai contenuti)

Vitaliano D'Angerio

C'è molto lavoro in questi giorni per gli uffici di compliance dei grandi gruppi di risparmio gestito. Il regolamento sulla trasparenza della finanza sostenibile (Sfdr) è una specie di Moloch che tutti, prima o poi, dovranno affrontare.

Il 10 marzo è una data importante, un po' depotenziata (e ora spiegheremo il perché): vedrà l'entrata in vigore di uno dei due "corpi" normativi che modelleranno i prodotti di risparmio green. Il regolamento Sfdr appunto. L'altro sistema di norme è relativo alla tassonomia, la classificazione verde delle attività economiche: in questo caso però c'è tempo fino al termine del 2021.

In realtà c'è ancora un po' di margine anche per il regolamento Sfdr. La normativa di secondo livello, i cosiddetti standard tecnici regolamentari (Rts), sono stati messi a punto soltanto giovedì scorso dalle tre authority europee Etopa (assicurazioni), Eba (banche), Esma (mercati). Sono 194 pagine fitte di spiegazioni, regole e qualche dubbio interpretativo che alla fine dovrà sciogliere la Commissione Von der Leyen. Entro tre mesi l'organo esecutivo di Bruxelles dovrà approvare il documento delle authority che, a loro volta, hanno suggerito di rimandare l'entrata in vigore degli Rts a inizio 2022, in contemporanea con la tassonomia.

Il 10 marzo, dunque, i soggetti destinatari del regolamento trasparenza (banche, assicurazioni, Sgr, consulenti, fondi pensione e altri) dovranno inserire nei propri siti web e nell'informativa precontrattuale, come intendono integrare i rischi di sostenibilità nelle politiche di investimento. Toccherà al risk manager della società spiegare come intende gestire i potenziali rischi di eventi avversi all'ambiente, al sociale e alla governance (Esg). Situazioni che possono impattare sui rendimenti dei prodotti in gestione o offerti in consulenza.

Questo il primo ineludibile passaggio di primavera. Poi la Commissione Ue, preso atto dei ritardi causati dalla pandemia, dovrà stabilire quando andranno a regime gli altri due elementi chiave: spiegare come le attività e i prodotti (di Sgr, banche, assicurazioni etc.) potranno impattare in modo negativo sui fattori di sostenibilità. Che sono sempre gli stessi: ambiente, sociale e governance. Infine c'è l'ultimo livello di trasparenza relativo ai singoli prodotti che perseguono obiettivi di sostenibilità (articolo 9) o che semplicemente li promuovono (articolo 8). Anche qui fioccano gli interrogativi a cui le authority hanno tentato di rispondere nel tomo da 194 pagine.

Tanto basta per dedurre che la finanza sostenibile non è una passeggiata e non si ridurrà a un paio di etichette (Esg, SRI, Ecolabel) da spiegare al cliente investitore. È molto di più. Ecco la necessità di un percorso di formazione che alcuni stanno già realizzando. È il caso di Eipa Italia che ha chiuso la prima sessione di certificazione per ESG Advisor con i risultati confortanti; l'esame è stato superato dall'87% dei partecipanti. C'è da studiare dunque ma l'obiettivo è di quelli importanti: un pianeta migliore e una clientela soddisfatta.

v.dangerio@ilssole24ore.com

© RIPRODUZIONE RISERVATA