

Clienti, evoluzione in atto

La strategia di Fineco per la clientela facoltosa presentata con tre casi concreti
Albanese (responsabile private banking): “Siamo parte attiva nella pianificazione”

DI LUIGI DELL'OLIO / @LuigidellOlio

Un patrimonio in gestione di **32 miliardi di euro** a fine settembre, in crescita del 23,5% rispetto a fine 2018 e del 43,4% se il confronto viene fatto con fine 2016. È la progressione di Fineco, frutto di strategie differenziate per le diverse esigenze della clientela.

Un approccio che **Mauro Albanese**, direttore commerciale della rete pfa & private banking, spiega in questa intervista a PRIVATE attraverso esempi concreti di situazioni che la società si è trovata a gestire.

Quali sono le leve sulle quali avete puntato per crescere in un mercato molto competitivo?

In Fineco siamo convinti che nell'attuale contesto di mercato così complesso la banca debba farsi parte attiva nel rapporto con il cliente, stimolandolo a partecipare ad occasioni di formazione e incontro in grado di far emergere esigenze determinanti per una buona gestione, non solo sotto il profilo finanziario, del proprio patrimonio. Per questo, organizziamo eventi territoriali nei quali, con l'aiuto di specialisti, affrontiamo temi rilevanti per la clientela private di alto livello,

come ad esempio la pianificazione del **passaggio generazionale**, le modalità con cui gestire un liquidity event e lo studio di soluzioni di investimento su misura.

Una volta individuate le esigenze del cliente in che modo interagite per soddisfarle?


Credo sia più efficace raccontarlo con tre casi realmente accaduti che ben rappresentano il contesto in cui ci muoviamo e gli strumenti che abbiamo sviluppato.

TRE CASI CONCRETI
CHE RACCONTANO
IL PRIVATE BANKING
DI FINECO

PASSAGGIO GENERAZIONALE

PROGETTARE IL FUTURO

Un imprenditore impegnato in un **piano di sviluppo** per la propria azienda deve affrontare un improvviso problema di salute; l'imprenditore matura la convinzione che l'azienda dovrà essere venduta solo dopo aver portato a termine il piano di sviluppo a cui sta lavorando; al

 **Organizziamo incontri periodici sul territorio per ascoltare e confrontarci con imprenditori e professionisti** 

contempo, occorre pianificare il passaggio generazionale del patrimonio e predisporre tutele per la famiglia.

LA SOLUZIONE

È molto frequente intercettare clienti con **esigenze di pianificazione del passaggio generazionale**, soprattutto quando il patrimonio è articolato (asset finanziari, aziende, immobili, collezioni d'arte, beni di lusso, ecc.). Nel caso concreto, la soluzione ideale è individuata nel **trust**, che permette sia di portare a termine il piano di crescita dell'azienda e la sua conseguente vendita, sia di predisporre un ordinato passaggio generazionale approntando al contempo strumenti e meccanismi a tutela alla famiglia. In questo caso, nella costituzione del trust e nella messa a punto delle relative regole di funzionamento il cliente è stato assistito dallo studio Russo De Rosa Associati, player di riferimento per le operazioni di discontinuità imprenditoriale e familiare.

LIQUIDITY EVENT

CRESCO O VENDO?

Un'azienda del settore automotive ha cinque soci interessati a esplorare possibilità di crescita mediante **l'ingresso di un partner finanziario**; poco dopo l'avvio del processo, i soci ricevono però un'inaspettata offerta di acquisto dell'intera società.

LA SOLUZIONE

Un'esigenza tipica dell'imprenditore è cercare opportunità di crescita per la propria azienda, rafforzandola dal punto di vista sia finanziario sia delle competenze interne. Fineco ha accompagnato i soci nel percorso di sviluppo e vendita coinvolgendo il partner esterno K-Finance, che ha seguito le fasi relative alla ricerca di partner finanziari e del potenziale acquirente, nonché la conseguente vendita.

INVESTIMENTI SU MISURA

UN ARCO, TANTE FRECCE

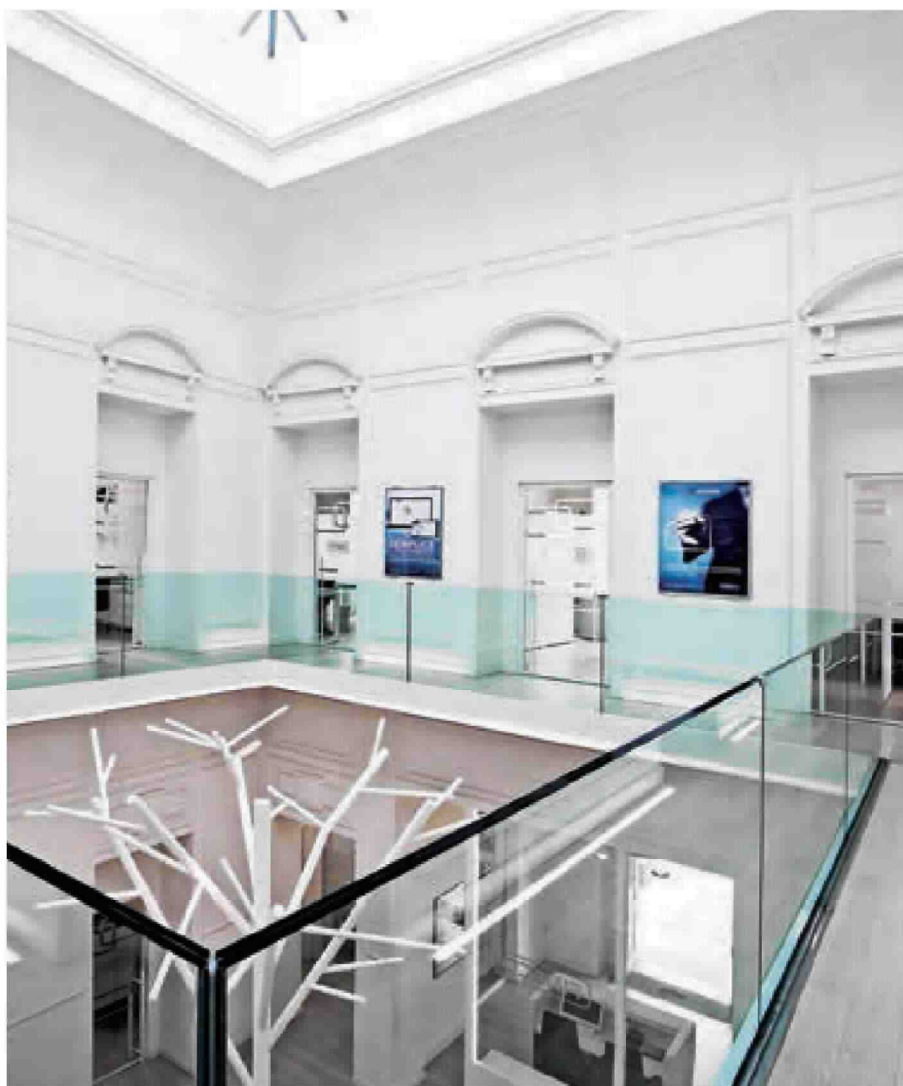
Un nucleo familiare private ha l'esigenza di **diversificare il proprio patrimonio finanziario** in ragione delle differenti necessità e attitudini dei propri componenti; i membri più anziani della famiglia manifestavano esigenze di tipo assicurativo, mentre quelli più giovani desideravano cogliere le opportunità di mercato mediante due diverse gestioni: una più focalizzata e dinamica, l'altra particolarmente diversificata e conservativa.

LA SOLUZIONE

L'analisi delle esigenze di investimento ha condotto alla scelta di una soluzione assicurativa fornita dal nostro partner Lombard International in relazione alla quale il cliente ha avuto la possibilità di scegliere il proprio gestore preferito. La soluzione



per l'investimento più focalizzato e dinamico è stata individuata nella gestione patrimoniale offerta dal nostro partner **Banor Sim**, mentre l'esigenza di gestione più diversificata e conservativa è stata soddisfatta mediante il ricorso al nostro partner Fineco Asset Management, che ha costituito un fondo di fondi ad hoc.



Riprendiamo dando uno sguardo agli aspetti pratici: come avete organizzato la vostra struttura?

Riteniamo necessario presidiare al contempo due obiettivi: fornire ai nostri clienti un **servizio eccellente** e **sviluppare la qualità professionale** della nostra rete di consulenti finanziari. Alla domanda di consulenza qualificata

da parte della nostra clientela private, che ad oggi ci affida masse per circa 32 miliardi di euro, Fineco mette in campo il know-how del team interno di private banking advisory, cui si aggiunge la possibilità di accedere ai servizi offerti dai nostri partner esterni. Si tratta di un modello di servizio che fa leva su efficienza operativa,

I giovani sono più orientati verso una gestione digitale del patrimonio e al contempo amano essere seguiti da un professionista

personalizzazione della soluzione e trasparenza. Per quanto riguarda lo sviluppo professionale della rete consulenziale, puntiamo a un modello di formazione e aggiornamento continui.

Quali sono le esigenze più diffuse nella clientela private?

Da un lato, alla clientela meno giovane corrispondono esigenze relative al passaggio generazionale del patrimonio e alla tutela delle nuove generazioni: a tale riguardo, si pensi che nei prossimi 15 anni passerà di mano oltre il 70% della ricchezza che ora è detenuto dalla fascia di popolazione degli ultra-settantenni e che richiesta di consulenza in questo campo cresce in misura esponenziale. Dall'altro, la clientela private più giovane, invece, dimostra di essere sensibile a un **approccio digitale** alla gestione del patrimonio e di avere la propensione a farsi seguire da un consulente finanziario, cui è richiesta una gestione efficiente e trasparente. Fineco ha raccolto le sfide che nascono da entrambe queste

tipologie di clienti, abbinando al fattore umano, che per noi resta determinante nella gestione della clientela meno giovane, il supporto tecnologico di strumenti evoluti per l'analisi e la pianificazione patrimoniale, carta vincente per soddisfare le esigenze della clientela più giovane.

Oltre alle tecnologiche, su cosa si basa l'innovazione della vostra offerta?

Per Fineco innovazione significa non solo fornire ai propri clienti strumenti tecnologici evoluti, ma anche permettere alla propria rete di consulenti finanziari di evolversi dal punto di vista professionale, dell'efficienza e della produttività. A tal proposito, diamo l'opportunità ai nostri consulenti di organizzarsi in team di lavoro, soluzione che riteniamo essere la più adatta per affrontare le sfide consulenziali del futuro. Sempre più spesso, infatti, i clienti manifestano esigenze per la cui soluzione sono necessarie competenze specialistiche in svariati campi anche differenti da quello strettamente finanziario. Riteniamo che **l'organizzazione del lavoro in team**, oltre a rendere più efficace l'attività commerciale, dia l'opportunità ai consulenti di scegliere di specializzarsi in ambiti specifici (assicurativo, mercati italiani, mercati esteri, eventi territoriali) e permetta di raggiungere elevati livelli di qualità ed efficienza nella gestione dei clienti più complessi proprio grazie alla complementarietà delle competenze.



La dotazione di supporti tecnologici dedicati faciliterà la transizione al nuovo modello operativo.

Quali sono gli aspetti distintivi del vostro servizio?

Abbiamo un piano ambizioso per lo sviluppo del private banking e siamo convinti di distinguerci dai competitors per tre fattori che riteniamo essere i punti di forza del nostro modello vincente: l'ampia gamma di soluzioni di investimento,

la professionalità e il know-how del nostro team interno di private banking advisory e l'infrastruttura tecnologica di prim'ordine basata sull'architettura aperta. Cui si aggiunge, ovviamente, un aspetto cui teniamo in modo particolare e che ci accompagna sin dalla nostra nascita: il **rispetto per il cliente** e la trasparenza, fattori che riteniamo determinanti per proseguire il percorso di una crescita sana e sostenibile. 🐦