
Wealth Management: aspetti evolutivi e criticità

di PAOLA MUSILE TANZI

A livello mondiale il segmento delle clientela *Private* mostra una dinamica che sembra non conoscere crisi. Secondo il recente *World Wealth Report 2013*, realizzato da Capgemini e Royal Bank of Canada, il segmento cresce sia in termini di ricchezza posseduta, raggiungendo 46,2 bilioni di dollari a fine 2012 (era pari a 30,7 bilioni a fine 2004), sia in numerosità, potendo contare su circa 12 milioni di High Net Worth Individuals (HNWIs), ovvero di soggetti con asset liquidi oltre il milione di dollari (gli HNWIs erano 8,2 nel 2004). La “geografia della ricchezza” evidenzia tassi di crescita dei patrimoni e degli HNWIs più elevati in Nord America e Asia, l’Europa è al terzo posto. Con riferimento alla numerosità del segmento, l’Italia risulta essere il decimo Paese al mondo con una stima di circa 176 mila HNWIs, in questa classifica i primi tre Paesi, Stati Uniti, Giappone e Germania, concentrano oltre il 50% degli HNWIs a livello mondiale.

Alle esigenze di questo segmento sono dedicati i servizi di wealth management. Alcuni anni fa l’abbinamento spontaneo sarebbe stato quello con i servizi offerti in ambito private banking, ma il settore del private banking negli ultimi anni ha “cambiato pelle” in termini di contenuti del servizio offerto, dei target di riferimento, dei ruoli professionali coinvolti, a tal punto da sentire l’esigenza di “cambiare lessico”, utilizzando il termine wealth management per identificare la metamorfosi del settore e sottolineare i cambiamenti in atto. Ciò che si è osservato è che una molteplicità di concorrenti, anche molto eterogenei tra loro si confrontano, avendo come target della propria attività il segmento delle famiglie, appartenenti alla fascia alta del mercato, con modelli di business molto differenti tra loro. L’attività di private banking/wealth management nella sua accezione più estesa comprende, dunque, l’offerta di servizi non solamente di investimento, ma anche di ottimizzazione del passivo, di pianificazione assicurativo-previdenziale, di tax planning, di pianificazione immobiliare, di consulenza in opere d’arte, in questo senso la gamma di servizi può estendersi fino a coprire ogni altra tipologia di servizio in grado di fornire un valore aggiunto nell’attività di protezione e di trasmissione della ricchezza familiare.

Data questa evoluzione, il settore del wealth management necessita oggi di competenze che negli anni passati non facevano parte del tradizionale bagaglio di soluzioni proposte alla clientela private da parte dei professionisti del settore. L'attenzione ai bisogni del cliente, il metodo di analisi applicato e la capacità di individuare le soluzioni più adatte, sono le qualità che differenziano nel tempo la qualità del servizio erogato alla clientela. Per fare questo occorrono figure professionali in grado di fornire un servizio di pianificazione finanziaria globale, finalizzato alla risoluzione di problemi di ordine finanziario, fiscale, assicurativo, previdenziale, immobiliare, capaci, da un lato, di leggere i bisogni del cliente, dall'altro di interagire con gli specialisti di ciascun settore.

Il perimetro ampio dell'attività svolta e le diversità dei clienti serviti fanno sì che si possano configurare modelli di business molto differenti tra gli operatori presenti nel private banking /wealth management. La loro molteplicità riflette il diverso DNA degli operatori, alla ricerca di coerenza tra le promesse effettuate al mercato e le scelte aziendali compiute. Il contesto ambientale e le "regole del gioco" del quadro normativo di riferimento, in particolare l'evoluzione, da un lato, della normativa europea MiFID e della loro implementazione a livello ESMA e nel contesto italiano, dall'altro, del quadro regolamentare europeo della normativa CRD IV sulla base delle linee guida tracciate dal Comitato di Basilea a livello prudenziale. La loro evoluzione rappresenta un elemento con il quale occorre confrontare in termini di coerenza le scelte di posizionamento effettuate.

A fronte della evoluzione del contesto esterno e della necessità di adattare i propri modelli di offerta, le soluzioni adottate dagli operatori differiscono, ma il comune impegno è quello di accrescere la dimensione del proprio mercato, cercando di contenere i costi. Nonostante l'elevato livello di competitività di un settore nel quale si confrontano piccole realtà "indipendenti" locali, operatori domestici di matrice bancaria e non bancaria, global e niche players internazionali, il livello di attrattività del comparto è alto, in quanto potenzialmente in grado di generare ricavi stabili, in presenza di un contenuto assorbimento di capitale, aspetto particolarmente intrigante, alla luce dell'evoluzione normativa contenuta nell'impianto di Basilea 3. La sfida tra gli operatori, a prescindere dalla dimensione, si gioca sulle competenze.