

Consulenza al patrimonio



Il futuro del private banking: con la MiFID II, alla ricerca di un processo virtuoso

Il termine "private" (privato) sta a indicare l'alto livello di personalizzazione e impegno offerto al singolo cliente, in opposizione ai servizi standardizzati offerti dalle istituzioni finanziarie ai normali clienti retail (rif. Wikipedia).

La sfida principale, a mio giudizio, sarà quella di delineare una legittimazione commerciale e professionale del servizio "private", che sia maggiormente autonoma dall'autoreferenzialità alla quale troppo spesso vediamo associato il suo successo numerico.

Fare vero private banking vuol dire offrire un servizio personalizzato ed efficiente, estremamente flessibile sia a livello operativo sia mentale da parte di private banker e intermediari, riuscendo così a servire clientela spesso eterogenea per abitudini e obiettivi.

Eterogeneità che ritrova comunque un denominatore comune nell'attenzione che tutti i clienti - con diversa declinazione - pongono a un attento wealth advisory per la loro posizione finanziaria, patrimoniale e familiare.

Il wealth advisory (citiamo fra le altre la consulenza sulla fiscalità, la tutela patrimoniale, la pianificazione successoria e il passaggio generazionale) è il catalizzatore che tutti noi oggi utilizziamo per attrarre l'attenzione dei clienti e potenziali tali.

Infine, occorre far emergere la qualità che troppo spesso latitano all'interno del nostro settore e che usano troppo spesso (da qui l'autoreferenzialità) lo scudo del marchio per giustificare inefficienze operative e costi che nulla hanno a che fare con il private banking. Servirà MIFID II per iniziare seriamente questo processo virtuoso?



**FILIPPO
BERTACCHE**

Vincitore PFAwards'17
Tutela del Patrimonio

