

Un Private Banking che cambia

L'industria della finanza negli ultimi anni sta vivendo una fase di profondo e significativo cambiamento, i cui esiti sono ancora incerti. Adeguare la formazione dei propri collaboratori è una necessità, pur nella consapevolezza che il cliente rimarrà sempre al centro.



La stretta collaborazione tra Usi e Csb ha portato alla creazione del *Cas Private Banking – Wealth Management*. Questa Certificazione si rivolge a un comparto dell'economia ticinese, in divenire. «L'industria del Private Banking» commenta Giovanni Vergani, docente del Cas «sta notoriamente vivendo una profonda trasformazione, non solo in Svizzera dove si sommano diversi temi critici, ma anche più generalmente a livello globale. Banche di tutte le dimensioni, gestori patrimoniali e i vari attori coinvolti lamentano un'erosione dei margini, subordinata a una impennata dei costi e contestuale calo dei ricavi. Ciò che rende difficile la comprensione del fenomeno ai 'non addetti ai lavori' è che, paradossalmente, il mercato a cui si rivolge questa industria è in piena espansione».

Cos'è cambiato dunque, rispetto alla decade 1998-2008, nella capacità degli attori di mercato di generare utili copiosi? «Sicuramente» prosegue Giovanni Ver-

Il Centro di Studi Bancari di Villa Negroni.

gani «il nuovo assetto regolamentare in termini di trasparenza fiscale, protezione del consumatore, protezione del mercato finanziario (too big to fail), ha cancellato rendite di posizione dovute al segreto bancario, ha imposto ingenti investimenti per rendere la trasmissione dei dati bancari fattibile, ha inibito ricavi legati a potenziali conflitti d'interesse (retrocessioni), ha reso l'uso del capitale più costoso. Dall'altra parte l'emersione di capitali ha reso il mercato più competitivo, il cliente più critico, la negoziazione del costo di gestione e di utilizzo della piattaforma più serrato».

Quali risposte e quali tendenze emergono in questo contesto? «Da un lato» continua Vergani «la necessità di focalizzare l'attività, dunque separare ciò che è strategico dal non strategico nella scelta dei mercati e segmenti di clientela. Dall'altro, la tendenza di potenziare il modello di 'client advisory' integrando un'offerta

foriera di valore aggiunto per i mercati e clientela serviti. Il modello di business si deve adeguare a un mercato che oggi non è più disposto a supportare chiunque, ma chi può e vuole distinguersi. Infine» conclude Vergani «ma assolutamente critico, l'aspetto digitale nella sua dimensione interna ed esterna. Interna all'intermediario finanziario nell'intenzione di automatizzare i processi resi complessi dalla recrudescenza regolamentare, esterna nell'aggiungere un ulteriore canale di interazione con il cliente, consentendogli una migliore fruibilità, un'accresciuta qualità e ampiezza di servizi e informazione finanziaria».

Da questo scenario emerge l'importanza che il Wealth manager conosca la situazione d'insieme del cliente, non limitata alla pura gestione finanziaria, ma comprensiva anche delle tematiche di tipo immobiliare, legale e fiscale nel rispetto delle nuove tendenze emerse nel settore della finanza comportamentale.

In questo contesto il *Cas Private Banking – Wealth Management* è stato strutturato ripercorrendo le varie fasi che il consulente segue nel rapporto con il cliente. Nello specifico, si parte da un'introduzione al mercato per poi passare all'acquisizione e fidelizzazione del cliente, alla sua profilatura, all'individuazione delle necessità e all'analisi degli strumenti che il Wealth Manager ha a disposizione al fine offrire una consulenza, professionale e completa, a 360 gradi.

«Dopo aver maturato circa vent'anni di esperienza nel settore del back office bancario» afferma Walter Bari, procuratore del team gestori esterni indipendenti presso Pkb Privatbank, «ho trascorso quest'ultimo anno nel mercato del private banking

e la mia impressione è di essermi trovato catapultato in un mondo in continua evoluzione, sia da un punto di vista normativo sia da un punto di vista di cambio d'approccio nei confronti del cliente. Dopo decenni d'immutabile stabilità» continua Walter Bari «i private banker svizzeri hanno dovuto affrontare, nell'arco di poco tempo, sia cambiamenti regolatori (Fatca, scambio automatico d'informazioni, lotta al riciclaggio di denaro) che di sostenibilità e accesso ai mercati (Mifid II e Fidleg), oltre all'imperante rivoluzione digitale (FinTech). Tutti questi input continuano a rappresentare un'ampia e decisiva innovazione per buona parte del nostro bacino d'utenza estero come pure per il mercato del private banking svizzero: sfide che grazie al nostro know-how e alla nostra esperienza, ritengo in buona parte superate o che siamo pronti ad affrontare in maniera positiva nel corso dei prossimi anni».

«Inoltre» prosegue Walter Bari «come se non bastasse, siamo stati messi di fronte a un'ulteriore importante sfida, ossia quella legata all'acquisizione-mantenimento dei clienti frutto del passaggio generazionale dei precedenti imprenditori». A questo proposito, il private banker deve essere preparato a saper contemporaneamente dialogare con le future generazioni e sostenere l'attuale cliente come può esserlo un maturo imprenditore che ha a cuore il proprio benessere e quello della propria famiglia, in un cammino di cambiamenti emozionali ed economici.

«Ritengo» spiega Bari «che il passaggio da private banker a wealth manager non sia un'abilità innata, ma una capacità che



debba essere imparata e gestita avendo a disposizione tutte le nozioni necessarie per rispondere alle mutate esigenze. Nell'ottica di quanto evidenziato finora, posso testimoniare per esperienza diretta che il corso offerto dal Centro di Studi Bancari di Vezia *Cas Private Banking - Wealth Management* risponda perfettamente alle nuove necessità di formazione».

Si tratta di un percorso teorico-pratico che si avvale dell'intervento di diversi affermati professionisti nazionali ed internazionali e che sa trasmettere le conoscenze tecniche, normative e comportamentali necessarie per comprendere ed affrontare questo mondo e quanto esso in futuro prospetta. «Grazie all'eterogeneità dei profili dei candidati presenti (bancari, fiduciari, liberi professionisti) è stato inoltre in grado di creare un affiatato gruppo di studi e un ottimo substrato di conoscenze che hanno arricchito l'intero mio percorso. Consiglio quindi» conclude Walter Bari «di fre-

Da sinistra, Giovanni Vergani, docente del Cas e Walter Bari, Procuratore, team gestori esterni indipendenti di Pkb Privatbank.

quentare questo corso a tutti coloro che non vogliono farsi trovare impreparati o che hanno bisogno di affinare la loro preparazione per essere così in grado di coltivarla la risorsa per noi più preziosa, il nostro cliente».

Il percorso formativo è strutturato in 12 corsi e si rivolge sia a private bankers che a wealth managers inseriti nel contesto bancario o nel settore fiduciario. I corsi sono organizzati in modo da fornire una visione olistica e quanto più aderente ai bisogni finanziari di queste figure professionali. Da un lato viene posto l'accento su nozioni di asset management, come ad esempio il ruolo degli strumenti finanziari strutturati nell'ambito della gestione patrimoniale, gli investimenti in fondi alternativi e private equity e l'analisi di portafoglio. Dall'altro, vengono affrontati aspetti che riguardano la profilazione del cliente, la gestione del patrimonio immobiliare e il ruolo del Family Officer.

Un modulo finale è dedicato all'impatto delle nuove tecnologie del Fintech nell'ambito del private banking.

Grazie all'alternarsi di docenti universitari e professionisti finanziari, il corso si prefigge di dare una preparazione fondata su basi solide da un punto di vista teorico e al tempo stesso operativo. Infine, il programma formativo è anche riconosciuto dall'Autorità di vigilanza sull'esercizio delle professioni di fiduciario, al fine di ottenere l'autorizzazione ad esercitare in qualità di fiduciario finanziario.

Struttura del Cas Private Banking – Wealth Management Csb/Usi

Periodo: da gennaio a maggio 2019

Cas Private Banking - Wealth Management	Durata ore
C1. Il mercato del private banking e del wealth management	4
C2. Acquisizione e fidelizzazione del cliente nel segmento wealth management	8
C3. Identificazione delle esigenze finanziarie e profilatura del cliente	12
C4. Investimenti sostenibili e impact investing nel private banking	4
C5. Opzioni e prodotti strutturati nella gestione patrimoniale	12
C6. Investimenti in fondi alternativi e private equity in un'ottica di portafoglio	12
C7. Implementazione del portafoglio	8
C8. Art wealth management	4
C9. Real estate wealth management	8
C10. Consulenza olistica a Uhnwi nel wealth management	16
C11. Family advisory a Family office	8
C12. L'impatto del Fintech nel private banking	8

Per maggiori informazioni: www.csbanca.ch/Pbwm

Giulio De Biase