

# Quella relazione che protegge il patrimonio

**Nel private banking e nel wealth management Banca Mediolanum punta a crescere combinando consulenza olistica, competenze tecniche, conoscenza del cliente e vicinanza territoriale**

di *Rosaria Barrile*



DANIELE GALLO

**S**ecundo le ultime stime di Magstat, società di ricerca specializzata nelle analisi sul mercato dei servizi finanziari, a fronte di un mercato potenziale stimato in 1.260 miliardi di euro, la penetrazione del private banking e family office è ormai vicina al 90%. Per la precisione si tratta di 1.102 miliardi pari a circa l'87,4%. La partita resta invece tutta da giocare su circa 158 miliardi di masse non ancora intercettate (pari al 12,6%). Banca Mediolanum, che conta 535 private banker con un portafoglio complessivo di 22,5 miliardi di euro e 100 wealth advisor con 10,2 miliardi di euro (dati al 30 settembre 2021, ndr), affronta questa sfida con una formula che combina consulenza olistica, competenze, conoscenza del cliente e vicinanza territoriale.

«Per massimizzare la relazione occorre non solo avere le competenze tecniche, ma anche alcune soft skills tra cui in primis la capacità di tradurre in un linguaggio comprensibile e accessibile anche ai non addetti ai lavori alcuni tematiche», sottolinea Daniele Gallo, Private Banker Manager e Wealth Advisor attivo nel Centro Sud. «Incrociando alcune evidenze emerse da una ricerca di Wealth X con le indagini condotte sul settore immobiliare dalla società Knight Franck, emerge come le preoccupazioni principali dei clienti di alto standing siano fondamentalmente da ricondurre alla morte, al trasferimento del patrimonio, mobiliare e immobiliare, e alle tasse.

Il consulente può aiutare a gestire questi timori proprio utilizzando un linguaggio comprensibile e aiutando a pianificare con metodo. Una parte importante, direi quasi prevalente, della clientela di Banca Mediolanum è solita confrontarsi con il banker di riferimento coinvolgendo anche la famiglia. È importante infatti dialogare con tutte le persone con cui vengono condivise le scelte finanziarie. Per motivi demografici, il tema investe non solo l'Italia, ma anche il resto d'Europa. Ma nel nostro Paese ci sono delle peculiarità tra cui la discrepanza tra l'incidenza delle imposte sul patrimonio in vita e al momento della successione. Sicura-

**BANCA MEDIOLANUM CONTA 535 PRIVATE BANKER E 100 WEALTH ADVISOR CON UN PORTAFOGLIO COMPLESSIVO DI 32,7 MILIARDI DI EURO**

mente ci sarà in futuro un riequilibrio della situazione con un aumento delle tasse al momento del trasferimento del patrimonio. All'interno di Banca Mediolanum siamo già pronti a gestirlo in maniera efficiente». Nell'affrontare il tema, ogni consulente si avvale del supporto di un team di esperti interno e di collaborazioni con operatori professionali esterni.

«Il banker mantiene con il cliente e la sua famiglia un rapporto olistico perché, a differenza di altri professionisti, rappresenta l'interlocutore unico per la gestione di tutte le sue esigenze, non solo di wealth management ma anche di investment banking»,

precisa Gallo. «Sulla scia di quanto già oggi avviene nei Paesi anglosassoni, attraverso un unico rapporto di consulenza, il cliente può disporre di una serie di servizi e di soluzioni che vanno dalla tutela del suo futuro all'ottimizzazione patrimoniale, fiscale, previdenziale e assicurativa. Per gli High net worth individuals abbiamo ad esempio una soluzione flessibile in grado di proteggere il patrimonio attraverso strategie di investimento diversificate in grado di cogliere le opportunità derivanti dalle oscillazioni delle fasi di mercato».

Allo sviluppo di Banca Mediolanum, che in 10 anni è passata da circa 40 miliardi di masse nel 2011 a oltre 100 miliardi attuali, ha contribuito anche il Centro Sud.

«La crescita ha fatto leva anche su una presenza articolata al Centro e al Sud della Penisola in cui operano attualmente 78 private banker e 7 wealth advisor. Per raggiungere questi risultati abbiamo fatto un importante lavoro sia sui clienti istituzionali, sia sulla clientela rappresentata dalle famiglie. Rispetto ad altre aree del Paese, al Centro Sud la ricchezza è meno concentrata, vi sono meno imprese e una parte rilevante della ricchezza è rappresentata dal patrimonio immobiliare. In questo caso, oltre alle competenze professionali specifiche, hanno fatto la differenza la conoscenza del territorio e il valore del personal branding, un asset a cui da sempre storicamente Mediolanum ha dato grande rilievo».