

Wealth solutions

In un mondo che cambia, e velocemente, anche le esigenze della clientela stanno evolvendo rapidamente, mentre ci si avvicina al fatidico momento del passaggio di consegne con la generazione successiva. Come sta evolvendo però l'offerta nel Wealth Management?

L'evoluzione vissuta dal Wealth Management negli ultimi anni ha dello straordinario, specie nel caso di una Piazza, quella svizzera, trovata a confrontarsi con un mondo completamente stravolto rispetto al passato. Sono molte le sfide lanciate alla tripartita Piazza, con risposte (ed esiti) molto diverse a dipendenza della latitudine, e altrettante le potenziali concorrenti che con sorprendente celerità sono riuscite a profilarsi quanto meno quali rivali rispetto a quella che sino a prova contraria rimane il principale Hub nella Gestione di patrimoni transfrontalieri a livello mondiale.

La Svizzera continua a conservare in primis l'abitudine a maneggiare la materia e a interfacciarsi con clienti di ogni origine, con dunque esigenze e sensibilità molto diverse; una tradizione che le consente oggi di poter reinterpretare gli elementi che in passato l'hanno resa grande. Dunque, sì tradizione, ma con una nota d'innovazione raccolta da una figura relativamente giovane all'interno dell'industria finanziaria: il Wealth Planner.

«Nel corso della vita sono diversi gli eventi che possono verificarsi, e con implicazioni anche molto diverse su un fronte squisitamente patrimoniale. Si può essere costretti a trasferirsi in un altro Paese per ragioni professionali, semplicemente il matrimonio, la cessione dell'impresa di famiglia, il pensionamento, le successioni ereditarie... Circostanze dalle conseguenze potenzialmente rilevanti e che è opportuno siano analizzate attentamente e per tempo, su un piano fiscale e normativo, rispetto al Paese di residenza e a quello di tutte le persone coinvolte,



Il quartier generale di Pkb Private Bank si trova a Lugano.

elemento che potrebbe complicare, e di molto, le possibili soluzioni», esordisce così Alfonso Rivolta, Group Head Wealth Solutions di Pkb Private Bank.

Per quanto non tutto possa essere programmato, sforzarsi di prevedere quanto potrebbe succedere è comunque un buon modo di 'prepararsi', e reagire rispetto alle potenziali difficoltà. «È questo l'habitat naturale della pianificazione patrimoniale, che si concretizza in diversi elementi tra loro strettamente correlati. In primis è

indispensabile capire quali siano le aspirazioni e i desideri dei membri della famiglia; aprendo un dialogo all'interno quanto più trasparente possibile, e assicurandosi che il dialogo resti aperto; raggiunti questi step è necessario valutare tutti gli aspetti legali e fiscali delle scelte di vita delle persone coinvolte, in relazione alla struttura patrimoniale del cliente, e ai suoi obiettivi personali. In un'unica espressione è questo il Wealth Planning, mentre si definisce Wealth Planner la persona che se ne occupa», prosegue l'esperto, che ha al suo attivo oltre a un lustro in Ubs, otto anni in Efg dove ha ricoperto il ruolo di Global Head of Wealth Planning.

Gli ultimi sono stati però anni particolarmente complessi, e sotto molti aspetti imprevedibili, con il succedersi di emergenze, sanitarie, economiche, energetiche e geopolitiche, difficilmente preventivabili, con conseguenze dirette su famiglie e imprese. Quali gli strascichi? «Sono stati sicuramente anni di passione, vissuti intensamente dai mercati, e dalle persone, che

hanno man mano domandato più protezione, struttura ed efficienza anche sul fronte patrimoniale. Se questo non sorprende, ed è umanamente comprensibile, solleva questioni dirette relative a come il patrimonio debba essere gestito oggi, e indirette, come dovrà essere trasmesso alla generazione successiva. Nasce qui la necessità di sensibilizzare il cliente sin da subito su temi molto delicati, familiarizzando e prendendo dimestichezza con aspetti anche tecnici della materia, ma legati a doppio filo con le sue dinamiche familiari. Trattandosi spesso di tematiche di lungo periodo, iniziare a discuterne per tempo facilita la definizione di una stra-

tegia efficace, priva di fretta ed emotività, che andrà però rigidamente rispettata al momento opportuno», rileva Rivolta.

Se a cambiare è dunque il mondo, e di riflesso le esigenze del cliente, anche la strategia dei singoli operatori non può che tenerne conto e adeguarsi. Com'è il caso. «Siamo una banca con solide radici familiari, radicata nel territorio, e con una clientela storicamente affezionata. È alla luce del legame che abbiamo con i nostri clienti che vogliamo offrire una consulenza sempre più evoluta e trasversale, al passo con i tempi, intercettando e anticipando i bisogni delle nuove generazioni. In quest'ottica un anno fa è stata elaborata una nuova strategia di lungo termine che vuole migliorare il servizio, ampliandone la gamma. Offriamo oggi soluzioni patrimoniali e soluzioni d'investimento, tra loro perfettamente complementari, che per l'appunto definiamo Wealth Solutions», nota il manager.

Qualsiasi attore micro o macroeconomico che sia, è del resto un soggetto complesso, inserito in un ecosistema economico profondamente interconnesso. Dunque famiglie, imprese e Stato sono un'unica cosa. Facce diverse di un'unica medaglia, al pari del cliente. «Si tratta di approcciare la materia da un punto di vista olistico, offrendo soluzioni che guardino al cliente nelle sue tre principali dimensioni: famiglia, patrimonio e impresa, al cui centro si trova il Wealth Planning. È il perno intorno cui ruota l'intero processo consulenziale, che mira ad aiutare per quanto possibile i clienti e le loro famiglie a prosperare, crescere e realizzarsi. Potenziano le Wealth Solutions, anche grazie a innovazione e capitale umano, vogliamo profilarci come un istituto pronto a discutere non solo di investimenti, comunque fondamentali, ma anche di pianificazione patrimoniale e successoria, protezione del patrimonio, Governance familiare e imprenditoriale, oltre che con la generazione successiva», commenta Rivolta.

Semplice a dirsi, al pari di qualunque strategia, su un livello molto diverso il riuscire anche a farsi. Necessarie sono infatti molte competenze diverse, e dunque anche persone, una squadra ben oliata e reattiva. «Sono da sempre appassionato di musica, e durante gli studi accademici mi sono formato anche quale violinista e direttore d'orchestra. In ambito professionale ho sempre trovato diversi pa-

«Determinare le problematiche rimane la parte più complessa di una consulenza, al pari della capacità nel farle emergere, che è la bravura di un Wealth Planner. È però anche la parte più bella del nostro lavoro: conoscere il cliente, entrare in sintonia e supportarlo nel raggiungimento dei suoi obiettivi»

Alfonso Rivolta,
Group Head Wealth Solutions
di Pkb Private Bank



Cambia il vento

I principali Hub di capitali crossborder (dati in usd trl, salvo eccezioni)

	2017	2022	2027	Rank. '27	Cagr 22-27	Regione di riferimento '22
Svizzera	2.1	2.4	2.8	2	3.0	Europa Occ.
Hong Kong	1.2	2.2	3.1	1	7.6	Asia (ex. Jap)
Singapore	0.9	1.5	2.3	3	9.0	Asia (ex. Jap)
Stati Uniti	0.9	1.1	1.3	4	3.6	Latam
Regno Unito	0.7	0.9	1.0	5	2.6	Europa Occ.
Isole del Canale e Isola di Man	0.6	0.6	0.7	7	2.2	Europa Occ.
Emirati Arabi Uniti	0.4	0.5	0.8	6	9.6	Medio Oriente
Lussemburgo	0.4	0.5	0.6	8	3.1	Europa Occ.
Isole Cayman	0.3	0.4	0.5	9	4.0	Nord America
Bahamas	0.3	0.4	0.4	10	4.3	Nord America

Fonte: Bcg Global Wealth Report 2023

rallissimi con le sfide che un'orchestra inevitabilmente impone. Oltre a disporre di una solida base accademica, nel Wealth Planning è fondamentale sviluppare la concertazione, ovvero il saper coordinare talenti e competenze di persone esperte in un singolo ambito molto preciso, con quello di altri professionisti, tenendo sempre uno sguardo d'insieme sul cliente, e sulle sue esigenze. A dipendenza della complessità della situazione il numero e la tipologia di profili coinvolti può variare molto, andando dal fiscalista all'analista, dall'esperto in pratiche successorie al consulente in ambito previdenziale, laddove non ancora più nello specifico. L'importante è agire sempre tutti nella stessa direzione, e per farlo è necessario qualcuno che coordini», prosegue l'esperto.

La chiave di tutto rimane però il consulente e il suo servizio, da cui tutto deriva. «Il principale compito del consulente è capire quali siano le esigenze del cliente nel medio-lungo periodo, stanare i problemi spingendolo a riflettere anche sugli argomenti più difficili. Sono spesso te-

La Svizzera si conferma saldamente in testa alla classifica quale principale Hub di capitali crossborder al mondo, aumenta però rapidamente la concorrenza delle Piazze asiatiche.

matiche complesse da un punto di vista emotivo, a noi è dunque richiesto essere molto empatici, costruire una relazione solida e di fiducia per far emergere problemi che altrimenti passerebbero sotto silenzio. Determinare le problematiche rimane la parte di gran lunga più complessa di una consulenza, al pari della capacità nel farle emergere è la discriminante della bravura di un Wealth Planner. È però anche la parte più bella del nostro lavoro: conoscere il cliente, ascoltarne la storia, entrare in sintonia e supportarlo nel raggiungimento dei suoi obiettivi», conclude Alfonso Rivolta.

Si può dunque affermare che nella sua essenza il mondo non sia mai cambiato.

Federico Introzzi