



WEALTH ACADEMIA

INVESTMENT SCIENCE FOR BETTER INVESTING

Top Tips

***Le 10 domande che dovete fare ad un Private Banker
(prima di sceglierlo)***

Questo documento è di supporto ad una presentazione orale ed i relativi contenuti devono essere accompagnati dall'esposizione di chi ne ha curato la stesura.
In ogni caso è richiesta la preventiva autorizzazione dell'autore per qualsiasi riproduzione completa o parziale del documento

Agenda

- **Consulenza e Fiducia**
- Le 10 Domande

Consulenza e Fiducia

- **Al contrario di quello che fate quando comprate una casa, ove fate un'analisi che può durare anche un anno, quando scegliete un consulente finanziario o un private banker la decisione e' spesso fatta in un istante.**
- **La scelta viene fatta per motivi di familiarità o per il suggerimento di un amico o un professionista.**
- **Molto raramente sono analizzate e comparate diverse controparti per valutare le diverse scelte d'investimento: è questo può portare a una scelta d'investimento non appropriata.**
- **Quali domande allora deve porsi un investitore prima di scegliere il proprio consulente finanziario?**
- **Proviamo a darvi 10 domande che riteniamo utili anche per chi ha già un proprio banker e voglia capire se la strategia di lungo periodo che ha concordato sia più o meno valida.**

Agenda

- Consulenza e Fiducia
- **Le 10 Domande**

Quali domande fare ad un Banker (prima di sceglierlo)

- Le 10 domande da avere sempre in mente -

- 1. Quali sono i clienti tipici che gestisce il vostro Private Banker?**
- 2. Quali sono le credenziali del Private Banker e della sua Banca?**
- 3. Come viene garantita la sicurezza dei vostri assets nella Banca Private?**
- 4. Le strategie d'investimento che vi propongono sono specifiche e su misura per voi?**
- 5. Il Private Banker diversifica efficacemente il vostro portafoglio utilizzando tutte le tipologie d'investimento?**
- 6. Potere avere accesso "on-line" via internet al vostro portafoglio?**
- 7. Quanto spesso vi contatta il vostro Private Banker e con quale facilità voi riuscite a contattarlo?**
- 8. Il vostro Private Banker considera sempre le strategie fiscali come variabili nelle scelte d'investimento?**
- 9. Il vostro Private Banker come misura la performance del vostro Portafoglio?**
- 10. Quali sono i costi del servizio? Ci sono dei conflitti di Interesse nella remunerazione o nei prodotti consigliati del mio Private Banker?**

Domanda numero 1: Quali sono i clienti tipici che gestisce il Private Banker?

- Le 10 domande da avere sempre in mente -

Investigate su quale tipologia di clientele assiste il vostro banker, non solo, la dimensione del suo portafoglio clienti, il numero di clienti che segue, la dimensione media del loro patrimonio, e la tipologia d'investimenti che fa mediamente per loro.

Ad esempio la sua indipendenza. Investe generalmente in prodotti (ad esempio Sicav o ETF) gestiti da case d'investimento esterne al proprio gruppo bancario? E in caso affermativo, quali processi di selezione e di "due-diligence" sono utilizzati per scegliere i migliori prodotti esistenti nell'ambito delle singole scelte di investimento?

Cercate un Private Banker che scelga per voi le migliori soluzioni d'investimento disponibili sul mercato che voi siate intenzionati a fare un piano pensione, una strategia d'investimento o strutturare un trust.

La strategia d'investimento, e non il prodotto, deve essere il primo obiettivo che il vostro Private Banker ha per voi. Per controllare quest'aspetto verificate sempre la piena disponibilità, a tal fine, del vostro Private Banker a collaborare con i vostri professionisti come il commercialista, l'avvocato o un vostro consulente finanziario.

Domanda numero 2: Quali sono le credenziali del Private Banker e della sua Banca?

- Le 10 domande da avere sempre in mente -

Valutate sempre le credenziali single del Private Banker: accademiche (ad esempio laurea o altra qualificazione professionale), manageriali (anni di esperienza) ed etiche (riservatezza e principi morali). Anni di esperienza e continuo aggiornamento professionale sono fondamentali per gestire bene gli investimenti in un contesto sempre più globale.

Valutate ovviamente anche la reputazione e la specializzazione nel Private Banking dell'istituto per il quale lavora.

La reputazione di un istituto deriva dal suo modello di business e dalla sua capacità di avere una struttura nazionale e internazionale di analisi economica e di strategia d'investimento

Verificate che la Banca (o la sua società d'investimento) abbia una struttura di ricerca e analisi macro economica per coprire tutta la dinamica d'investimento a livello globale.

Domanda numero 3: Come viene garantita la sicurezza dei vostri asset nella Banca Private?

- Le 10 domande da avere sempre in mente -

Chiedete informazioni sui processi e le politiche di amministrazione e custodia dei vostri assets.

Ad esempio chiedete quale sia la banca depositaria dei fondi che sottoscrivete presso l'istituto o quali siano le policy di segregazione dei dati. Ovviamente i primi a effettuare questi controlli sono gli organismi di Vigilanza come la Banca d'Italia e la Consob.

Ad ogni modo la strutturazione e la vasta applicazione di procedure di controllo e monitoraggio dei rischi operativi, sono parte della valutazione quando si seleziona un intermediario finanziario per i propri investimenti.

Domanda numero 4: Le strategie d'investimento che vi propongono sono specifiche e su misura per voi?

- Le 10 domande da avere sempre in mente -

Ogni investitore è diverso ed ha i suoi bisogni ed esigenze specifiche. I propri obiettivi, la propria propensione al rischio e il proprio orizzonte temporale.

Una strategia d'investimento deve quindi essere disegnata appositamente per ogni singolo investitore tenendo in considerazione questi aspetti, rischio e volatilità in particolare.

La personalizzazione reale del servizio è un parametro fondamentale di selezione del Private Banker. Il processo d'investimento deciso dalla Banca deve avere una struttura testata nel tempo e deve essere stabile, così come lo deve essere la politica d'investimento scelta per voi.

Un vasto supporto di ricerca macroeconomica sui tassi d'interesse, sui cambi delle valute, e sulle crescite dei paesi e sulla crescita dei settori industriali è alla base di un buon processo d'investimento e quindi alla base della costruzione del vostro portafoglio.

Come testare la personalizzazione? Valutando ed entrando nel merito dei pesi delle singole asset class ovvero nelle percentuali di azioni, obbligazioni, liquidità e investimenti alternativi. Non solo. Anche nei pesi settoriali, nella ripartizione geografica, per valuta, e così via.

Domanda numero 5: Il Private Banker diversifica efficacemente il vostro portafoglio utilizzando tutte le tipologie d'investimento?

- Le 10 domande da avere sempre in mente -

La diversificazione è il primo fattore e il più determinante nella contribuzione alla performance di lungo periodo di un portafoglio.

Non solo, è anche il fattore fondamentale per ridurre la volatilità e quindi i rischi. Ci sono fondamentalmente quattro tipologie di classe d'investimento disponibili per gli investitori privati: le obbligazioni, le azioni, gli investimenti alternativi (ad esempio le materie prime o gli hedge fund) e la liquidità.

Voi, idealmente dovrete avere una porzione di entrambe per assicurarvi che il vostro portafoglio sia ben diversificato. Ovviamente il peso percentuale di ognuna di queste asset class nel vostro portafoglio dipende dai vostri obiettivi, dal vostro profilo di rischio e dal vostro orizzonte temporale.

Un Private Banker difficilmente avrà le competenze per gestire direttamente tutte le asset class.

Potrà scegliere la componente di investimento diretto nel reddito fisso o nell'azionario dei mercati evoluti ma difficilmente avrà le capacità per gestire direttamente asset class volatili come ad esempio investimento azionario nei paesi emergenti o nuovi emergenti o l'investimento in materie prime o hedge funds o asset immobiliari dove delegherà a gestori terzi indipendenti e specializzati dopo la necessaria due diligence la gestione della singola tipologia

Domanda numero 6: E' possibile avere accesso "on-line" via internet al vostro portafoglio?

- Le 10 domande da avere sempre in mente -

L'accesso on-line al vostro portafoglio è molto utile, non solo per l'investitore ma anche per i suoi consulenti.

Dovete verificare che l'intermediario presso di cui sono depositati gli assets sia attrezzato per fornirvi giornalmente, qualora lo desideriate, la possibilità di verificare, con cadenza giornaliera, l'elenco delle transazioni effettuate.

Uno strumento di portfolio management particolarmente accurato consentirà a voi e ai vostri consulenti (indipendenti) di verificare il rispetto dell'investment policy, dell'asset al location ed è normalmente molto utile anche per avere informazioni fiscali (in termini di strategie di compensazione e ottimizzazione fiscale in scadenza alla fine dell'anno)

Domanda numero 7: Quanto spesso vi contatta un Private Banker e con quale facilità voi riuscite a contattarlo?

- Le 10 domande da avere sempre in mente -

La frequenza di contatto, come è naturale varia da cliente a cliente.

E in funzione della complessità e della necessità di manutenzione del portafoglio. Alcuni investitori desiderano ricevere aggiornamenti con cadenza periodica via telefono o posta elettronica mentre altri desiderano dare una maggiore delega al gestore su una base di parametri prefissati senza necessità di frequenti contatti

Una regola non scritta dice che il gestore va incontrato come minimo quattro volte all'anno. In quell'appuntamento si verifica la coerenza operativa con il mandato e si valutano eventuali variazioni nei parametri di delega. Deve essere sempre analizzata la performance (assoluta e relativa vs parametri) del portafoglio.

La frequenza del contattato varia anche in funzione della tipologia di mandato se è in amministrato, dove ogni movimentazione va discussa e approvata, o in gestito attraverso quindi strumenti con delega di gestione dove la performance e il mandato generalmente vengono analizzate ogni trimestre.

Domanda numero 8: Il Private Banker considera sempre le strategie fiscali come variabili nelle scelte d'investimento?

- Le 10 domande da avere sempre in mente -

Sebbene il principale obiettivo sia quello di far crescere i vostri assets all'interno di parametri e obiettivi definiti, il Private Banker dovrebbe sempre tenere conto delle politiche fiscali attuabili e attuate.

In altri termini dovrebbe rappresentarvi l'onere fiscale che avete sui capital gain e quali strategie si possono attuare per minimizzarlo.

E' il caso delle compensazioni nei diversi regimi fiscali o tra diverse posizioni che detenete in diverse banche.

Verificate che abbia anche competenza in fiscalità successoria: alla scelta di utilizzare polizze assicurative o titoli di stato o sovranazionali e pianificazione nell'abbattimento delle minusvalenze in scadenza nei quattro anni successivi.

Domanda numero 9: Il Private Banker misura la performance del Portafoglio?

- Le 10 domande da avere sempre in mente -

La performance di un investimento è generalmente misurata raffrontandola a un benchmark.

Questo può essere un indice (ad esempio lo Standard&Poor 500) un “basket” ovvero un paniere d’indici ma può essere anche un parametro con uno spread come nel caso delle gestioni obbligazionarie a rendimento assoluto (ad esempio euribor a dodici mesi più uno spread.)

Il Private Banker vi deve proporre quale indice o parametro è più appropriato rispetto agli obiettivi definiti.

E’ stato in grado di differenziarlo nei diversi orizzonti temporali?

Domanda numero 10: Quali sono i costi del servizio? Ci sono dei conflitti di Interesse nella remunerazione o nei prodotti consigliati del mio Private Banker?

- Le 10 domande da avere sempre in mente -

La trasparenza assoluta sui costi è alla base della consulenza nel Private Banking.

Dai costi di prodotti eventualmente gestiti direttamente dalla Banca.

Siano essi transazionali, gestionali o consulenziali. Chiedete al banker ogni dettaglio qualora non ve ne abbia già parlato.

Se ci sono dei costi concernenti i servizi di consulenza sugli investimenti (le cosiddette commissioni di investment advisory), questi devono essere chiaramente indicati sui contratti di consulenza e vanno esplicitati nelle fatture inviate almeno semestralmente indicando data, computo ed IVA (se applicabile.)

Tradizionalmente la remunerazione di un Private Banker deriva dalla crescita degli assets quindi coincide con gli obiettivi del cliente senza alcuna incidenza derivante dalla vendita di singoli prodotti come prescrive peraltro la direttiva europea MIFID. Verificate che anche questo requisito sussista.



WEALTH ACADEMIA

INVESTMENT SCIENCE FOR BETTER INVESTING

Top Tips

***Le 10 domande che dovete fare ad un Private Banker
(prima di sceglierlo)***

Questo documento è di supporto ad una presentazione orale ed i relativi contenuti devono essere accompagnati dall'esposizione di chi ne ha curato la stesura.
In ogni caso è richiesta la preventiva autorizzazione dell'autore per qualsiasi riproduzione completa o parziale del documento