

# NUOVI APPROCCI ALLA GESTIONE PATRIMONIALE

Francesca Volpato e la sua partecipazione al CAS Wealth Manager.



**FRANCESCA VOLPATO**  
Advisor, LAGOM Family Advisor  
Partecipante CAS Wealth Management and Sustainability

Francesca Volpato, laureata in giurisprudenza presso l'università Luigi Bocconi di Milano (1999-2003) si unisce al team di LAGOM Family Advisors nel mese di febbraio del 2023. Dopo una breve esperienza internazionale presso lo Studio Legale Allen & Overy di Londra e presso il desk di Structured Capital Markets di Deutsche Bank Ag Londra, inizia il proprio percorso professionale presso l'ufficio fiscale di Deutsche Bank SpA, sede di Milano, per poi maturare un'esperienza di 18 anni nel settore delle società fiduciarie, dapprima presso la fiduciaria del Gruppo Deutsche Bank SpA e dal 2009 presso Credit Suisse Servizi Fiducari Srl, dedicandosi all'attività di assistenza alla clientela e di supporto alla rete del private banking su tematiche fiduciarie, di wealth planning, passaggi generazionali, attività di Trust e gestione di escrow agreement.

## Come si è evoluto negli anni il ruolo del consulente nel Wealth Management?

Il ruolo del consulente nel Wealth Management ha subito un'interessante evoluzione nel corso degli anni. In passato, il consulente era spesso considerato un promotore, focalizzato principalmente sulla vendita di prodotti finanziari. Negli ultimi 2-3 anni questa professione ha subito una trasformazione significativa, evolvendosi verso una figura di Wealth Management

Specialist: il consulente finanziario non è più solo un venditore di prodotti, ma è diventato un professionista vero e proprio che offre consulenza personalizzata, basata sulla fiducia, sull'empatia e sulla comprensione delle esigenze del cliente. La tecnologia digitale ha apportato cambiamenti, ma l'aspetto relazionale rimane fondamentale. La capacità di costruire un rapporto di fiducia con il cliente è essenziale. Il consulente deve essere un bravo "psicologo", capace di comprendere le esigenze e i desideri del cliente. Il consulente oggi è visto come un esperto che accompagna il cliente in ogni processo decisionale legato alla gestione ed alla protezione del patrimonio. La tecnologia non è vista come una minaccia, ma come un rafforzativo della consulenza finanziaria. Il consulente può sfruttare gli strumenti digitali per lavorare in modo più efficace e offrire un servizio personalizzato. Questa nuova forma mentis caratterizzerà le generazioni future nel settore della consulenza patrimoniale e determinerà un importante ricambio generazionale anche in questa professione.

## Nella sua esperienza, i clienti sono più orientati alla consulenza agli investimenti, alla gestione patrimoniale o alla modalità execution only?

Nel settore finanziario i clienti possono essere orientati verso diverse modalità di servizio, a seconda delle loro esigenze personali, del livello di coinvolgimento desiderato e dagli obiettivi finanziari.

Alcuni clienti preferiscono ricevere consulenza specifica sugli investimenti. In questo caso, si rivolgono a un consulente finanziario per ricevere raccomandazioni personalizzate su come allocare il proprio denaro. Altri preferiscono delegare la gestione del loro patrimonio a professionisti terzi. In questo caso scelgono il servizio della gestione patrimoniale in cui il consulente gestisce attivamente il portafoglio del cliente, prendendo decisioni di investimento in base agli obiettivi e al profilo di rischio dello stesso. Alcuni clienti, invece, preferiscono prendere decisioni di investimento in modo indipendente: optano pertanto per la modalità execution only, in cui eseguono autonomamente le operazioni di acquisto e vendita di strumenti finanziari senza ricevere consulenza specifica. Questo approccio è tipico di coloro che hanno una buona conoscenza finanziaria e desiderano gestire in prima persona il proprio portafoglio.

## Il "CAS Wealth Management and Sustainability" intende preparare i partecipanti a delineare un asset allocation strategica, tenendo conto anche della finanza comportamentale. In che modo le nuove conoscenze derivanti dalla finanza comportamentale influenzano il lavoro svolto dai gestori patrimoniali?

La finanza comportamentale è un campo di studio che analizza i modelli comportamentali nei mercati finanziari, tenendo conto delle influenze psicologiche e delle decisioni, spesso irrazionali, che talvolta

guidano gli investitori. La finanza comportamentale ha arricchito il lavoro dei gestori patrimoniali, consentendo loro di adattarsi meglio alle esigenze e alle peculiarità dei clienti, non solo dal punto di vista finanziario, ma anche psicologico. I gestori patrimoniali riconoscono l'importanza dei bias cognitivi (come l'eccesso di ottimismo o il panico) che influenzano le scelte degli investitori e tengono conto di questi fattori quando definiscono le strategie di investimento. La finanza comportamentale ha evidenziato quanto le emozioni possano influenzare le decisioni finanziarie. I gestori patrimoniali devono pertanto anche gestire le emozioni dei clienti durante periodi di volatilità del mercato, utilizzando le conoscenze della finanza comportamentale per evitare errori comuni. Ad esempio, possono scoraggiare gli investitori dal vendere in modo impulsivo durante una caduta del mercato o dal sovraesporre il portafoglio a un singolo settore. La finanza comportamentale ha evidenziato infine l'importanza della comunicazione efficace con i clienti: i gestori patrimoniali cercano di concentrarsi su spiegazioni chiare e trasparenti, aiutando i clienti a comprendere meglio le decisioni di investimento e riducendo l'ansia legata alle fluttuazioni del mercato.

## Quali sono le strategie d'investimento o gli approcci maggiormente utilizzati nel mercato degli investimenti sostenibili?

Gli investimenti sostenibili sono sempre più al centro dell'attenzione, poiché gli investitori cercano di bilanciare il rendimento finanziario con l'impatto ambientale e sociale. Tra le strategie e gli approcci più comuni nel mercato degli investimenti sostenibili vi sono:

- l'integrazione dei fattori ESG (Ambientali, Sociali e di Governance): questa strategia coinvolge l'analisi dei fattori ESG nelle decisioni di investimento: le imprese che si distinguono per le migliori pratiche in questi ambiti vengono preferite.
- L'esclusione selettiva: gli investitori escludono determinati settori o aziende dal proprio portafoglio a causa di pratiche non sostenibili: questo approccio mira a ridurre l'esposizione a rischi specifici e a

promuovere aziende allineate con obiettivi sostenibili.

- Investimenti tematici: si concentrano su settori specifici legati alla sostenibilità. Ad esempio, i green bonds finanziano progetti ambientali, mentre gli investimenti nell'energia rinnovabile promuovono la transizione verso fonti energetiche pulite.

- Best in Class: questo approccio privilegia le imprese che si distinguono per le migliori performance ESG all'interno del loro settore. Si tratta di investire nelle aziende che fanno meglio rispetto ai loro concorrenti in termini di sostenibilità.

- Investimenti a Impatto sociale e ambientale: mirano a generare un cambiamento positivo. Gli investitori cercano aziende che affrontano specifici problemi sociali o ambientali, come l'accesso all'acqua pulita o l'energia rinnovabile.

## Lei lavora per LAGOM, un multi-family office. Quali sono le principali sfide e nuove tendenze nella gestione patrimoniale dedicata alle famiglie?

La gestione patrimoniale dedicata alle famiglie è un campo in continua evoluzione, con sfide e tendenze che influenzano il modo in cui i patrimoni familiari vengono gestiti. I family office (FO) affrontano diverse sfide, che includono, ad

esempio, la selezione dei partner: trovare i giusti partner e fornitori di servizi finanziari esterni in base a criteri chiave, come esperienza, costi e affinità interpersonale, è fondamentale. Altro aspetto cruciale è la gestione ottimale delle risorse: i FO spesso non hanno risorse illimitate ma devono bilanciare la fornitura di servizi in-house con l'outsourcing strategico di alcuni servizi.

Con l'evolversi delle generazioni, i FO devono anche affrontare la complessità di gestire i patrimoni di membri diversi della famiglia. Non in ultimo, l'adozione di tecnologie finanziarie sta crescendo. I FO stanno esplorando soluzioni digitali per migliorare l'efficienza operativa e la comunicazione con i clienti. Infine, la gestione del passaggio generazionale è una priorità: i FO spesso lavorano per garantire la continuità e l'integrità del patrimonio familiare nel tempo e tra le diverse generazioni. Ritengo che il ruolo di un Family Office sia quello di contribuire alla longevità del patrimonio, sia tangibile che intangibile, di una famiglia, qualunque accezione si voglia dare al termine famiglia. Per fare ciò un Family Office deve avere (o reperire sul mercato) una serie di competenze finanziarie, tecnologiche, industriali, fiscali, legali, come anche relazionali e psicologiche: l'educazione continua è quindi essenziale. ●

