# Economia degli intermediari finanziari (Private Banking)

## Prof. Marco Oriani; Prof. Theo Pietro Delia Russell

***OBIETTIVI DEL CORSO E RISULTATI DI APPRENDIMENTO ATTESI***

Il corso si propone di far acquisire agli studenti gli elementi di dettaglio relativi all’affermarsi di unità organizzative e intermediari specializzati nell’attività di *private banking* e *wealth management* a favore della clientela più abbiente.

Al termine del corso lo studente:

* avrà acquisito le conoscenze utili per la comprensione degli aspetti definitori del perimetro dell’attività di private banking, con particolare riferimento al mercato italiano;
* sarà in grado di conoscere i risvolti tecnico-organizzativi e strategici di questa area di *business*;
* sarà in grado di comprendere ed utilizzare le tecniche operative di *asset allocation*, di *portfolio management* e di *wealth planning* alla base della costruzione dei portafogli della clientela private sia su Asset Class tradizionali sia su Asset Class Alternative (con focus sui private markets);
* riuscirà ad utilizzare la piattaforma Bloomberg per comporre opportunamente i portafogli ed effettuare valutazioni adeguate degli strumenti in essi inseriti;
* avrà acquisito un linguaggio tecnico appropriato che gli consenta di comunicare con chiarezza ed efficacia le conoscenze acquisite;
* avrà approfondito le sue conoscenze sull’attività e gli aspetti gestionali tipici dei *family office.*

***PROGRAMMA DEL CORSO***

1. L’evoluzione del concetto di private banking: risparmio gestito, personal e private banking; le variabili chiave nell’attività di *private banking*; il *wealth management.*

2. L’offerta di private banking: gli operatori attivi; le barriere all’entrata; le esperienze europee e anglosassoni.

3. I profili organizzativi: la scelta del modello di riferimento e i problemi di implementazione; le figure professionali.

4. Il processo di Investimento (analisi dei mercati finanziari, strategia di investimento e *asset allocation*) e la costruzione, ottimizzazione e *risk management* di portafoglio con utilizzo dei terminali Bloomberg in dotazione all’Università (con opzione di ottenere il BMC - Bloomberg Market Concept Certificate).

5. La domanda di servizi di private banking: i criteri di segmentazione della clientela; l’analisi dei bisogni; dal *transactio*n al *relationship banking*; gli obblighi normativi introdotti dalla MIFID II e dalla IDD (Insurance Distribution Directive). Gli impatti sui modelli di business e sui prodotti; acquisizione e *retention* della clientela; il ruolo della finanza comportamentale nel private banking.

6. L’offerta di servizi di *advisory* nel private banking: il *portfolio management*, gli strumenti di *wealth planning* e protezione e pianificazione patrimoniale (aspetti giuridici e fiscali).

7. L’analisi della performance di un portafoglio d’investimento e dei suoi principali parametri di rischio/rendimento con focus sulle diverse Asset Class

8. Gli Investimenti nei Private Markets: il ruolo delle Asset Class illiquide (Private Equity, Private Debt, Venture Capital e Real Estate); allocazione dei Private Markets nei portafogli private: la mitigazione dell’illiquidità.

9. I family office: concetto, tipologie e funzioni; la value proposition; il mercato dei family office.

10. Le scelte strategiche nel private banking (problematiche di pricing, dimensionamento della rete e dei banker, coerenza di segmento, comunicazione).

***BIBLIOGRAFIA[[1]](#footnote-1)***

Testi obbligatori

M. Oriani-B. Zanaboni, *Trattato di private banking e wealth management. Il private banking,* vol. 1, Hoepli, Milano, 2016. [*Acquista da VP*](https://librerie.unicatt.it/scheda-libro/autori-vari/trattato-di-private-banking-e-wealth-management-9788820372842-235661.html)

M. Oriani, *Il family office. Il nuovo wealth management per la gestione dei grandi patrimoni familiari,* F. Angeli, Milano, 2008. [*Acquista da VP*](https://librerie.unicatt.it/scheda-libro/oriani-marco/il-family-office-9788846457615-174954.html)

Materiale integrativo reperibile su *Blackboard*.

***DIDATTICA DEL CORSO***

Lezioni frontali, testimonianze di esperti, seminari, project work.

***METODO E CRITERI DI VALUTAZIONE***

Prova scritta al termine del corso (domande con risposte aperte, esercizi) che pesa per il 60% sul voto complessivo dell’esame.

Project work obbligatorio in cui gli studenti dovranno prendere in esame la situazione di una famiglia tipo, cliente di una struttura di private banking, e procedere a proporre soluzioni per la gestione delle componenti finanziarie e non finanziarie del suo patrimonio. Il project work pesa per il 40% sul voto complessivo dell’esame.

***AVVERTENZE E PREREQUISITI***

Gli argomenti trattati durante le testimonianze di esperti esterni costituiscono materia d’esame.

Le conoscenze del corso di Economia e Gestione della Banca (o corsi analoghi frequentati presso altre Università) costituiscono prerequisiti utili allo studente al fine di una proficua frequenza del corso.

 *Orario e luogo di ricevimento degli studenti*

Il docente riceve gli studenti il venerdì mattina alle ore 10 presso il Dipartimento di Scienze dell’Economia e della Gestione Aziendale in via Necchi 7, previa richiesta di appuntamento via e-mail.

1. I testi indicati nella bibliografia sono acquistabili presso le librerie di Ateneo; è possibile acquistarli anche presso altri rivenditori. [↑](#footnote-ref-1)