

Collaborazione tra FIM e banche depositarie

La revisione dei processi operativi evidenzia un'impellente necessità di collaborazione tra banche e intermediari finanziari per garantire soluzioni ottimali e un costante focus sulla clientela.

Le mutevoli condizioni di mercato rappresentano una sfida per gli intermediari finanziari (FIM) e le banche depositarie: i crescenti costi derivanti dalle nuove normative, i tassi d'interesse negativi e la forza del franco svizzero, l'attenzione del cliente finale rivolta alla performance degli investimenti, la necessità di incrementare il patrimonio gestito per coprire i crescenti costi fissi e le nuove generazioni di clienti che si attendono un maggior livello di innovazione e accessibilità rispetto al passato.

Lo status quo non rappresenta più un'opzione

Nonostante i crescenti costi di esercizio e i margini più contenuti, è necessario investire continuamente per tenere il passo con la concorrenza e gli sviluppi di mercato. La realtà, tuttavia, è che molte organizzazioni non dispongono delle risorse necessarie per trasformarsi e adattarsi alla nuova realtà. Alcune aziende si sentono minacciate dall'accelerazione del consolidamento e da rendimenti sempre più bassi. Gli investimenti e una più stretta collaborazione con colleghi e partner sono necessari per operare cambiamenti che promuovano l'innovazione e la creatività.

Banche depositarie: investire nell'informatica e nelle risorse umane

Le banche depositarie che forniranno reale valore aggiunto per gli intermediari finanziari saranno quelle che valutano costantemente la propria offerta e infrastruttura. Investimenti in infrastrutture informatiche possono migliorare l'efficienza e l'efficacia delle interazioni banca-FIM in settori quali l'apertura di conti online o la completa digitalizzazione della gestione degli ordini. Le banche in aggiunta a disporre di un'approfondita conoscenza del settore dell'intermediazione finanziaria per poter fornire un supporto di qualità, devono investire proattivamente nella formazione e nello sviluppo oltre che attrarre e trattenere i talenti. Questi interventi a loro volta aiutano i FIM a ottenere nuovi mandati e generare una crescita dei propri asset, il che è indispensabile se le banche desiderano aumentare il proprio share of wallet in un mercato in cui la metà dei FIM detiene attivi presso quattro o più banche depositarie.

FIM: la collaborazione con altri operatori è fondamentale per un business sostenibile

È importante cogliere le opportunità che si presentano per collaborare a stretto contatto con colleghi e fornitori in outsourcing. La collaborazione può rivelarsi una soluzione efficace per suddividere la catena del valore, dato che può eventualmente contribuire a ridurre i costi fissi condividendo gli spazi di lavoro o delegando aspetti di compliance utilizzando un numero minore di risorse all'interno dell'azienda. A fronte della complessità e dei costi crescenti, tale delega consente ai FIM di semplificare la catena del valore e creare processi più snelli, concentrandosi sull'attività che rappresenta il proprio punto di forza, cioè la gestione dei rapporti e la supervisione dei portafogli. Sfruttare l'esperienza di terzi comporta ovvi vantaggi anche per i clienti finali dei FIM. Meno ovvio è forse il fatto che, grazie al rapporto con altri FIM è possibile anche approntare un chiaro piano di successione per il quale, talvolta, si attende troppo tempo.

L'unione fa la forza

Per FIM e banche depositarie sussistono grandi opportunità per migliorare il modo in cui lavorano insieme e collaborano con altri operatori e, di conseguenza, servono i propri clienti. In altre parole possono e devono collaborare per garantire una crescita sostenibile.