

XIII Forum del Private Banking

INTERVENTO DI APERTURA

Fabio Innocenzi, Presidente AIPB

Autorità, gentili Signore e Signori, cari colleghi buongiorno.

Sono molto lieto di aprire i lavori di questo XIII Forum del Private Banking che parlerà di educazione finanziaria e di modelli internazionali di Private Banking, a cui sarà dedicata la seconda parte della mattinata.

Saluto e ringrazio ospiti ed amici che interverranno su questi temi.

Per parte mia, vorrei tracciare un quadro generale sulla nostra Industria, per riflettere su dove siamo, su che ruolo abbiamo all'interno del sistema finanziario italiano e su come vogliamo farlo evolvere, consapevoli di poter giocare un ruolo chiave anche nello sviluppo del nostro Paese di cui possiamo essere un importante componente di crescita e modernizzazione.

Per meglio comprendere dove ci troviamo, credo sia utile un sintetico riassunto delle dinamiche macro che stanno caratterizzando l'economia, e quindi la specifica situazione italiana.

A livello globale, registriamo un mondo che sta da tempo crescendo a passo spedito, infatti il PIL mondiale registra dal 2010 tassi medi di sviluppo intorno al 3% e in particolare dal 2016 vediamo un miglioramento costante di tutti gli indicatori rilevanti.

Nel 2017 i trend positivi proseguono delineando un contesto di ripresa sostenibile.

La crescita sopra le attese del commercio internazionale, spinta in particolare dall'economia cinese, sta contribuendo alla buona fase ciclica dell'area euro dove, insieme alla tenuta dei consumi si va consolidando anche il ciclo degli investimenti.

Finalmente anche in Italia stiamo assistendo ad un miglioramento della situazione: dopo un PIL in crescita dello 0,9%¹ nel 2016, è previsto un +1,4% per il 2017 e un +1,2% per l'anno successivo².

Questa fase ciclica positiva dell'economia si è trasmessa anche al mercato del lavoro che continua a dare segnali incoraggianti. Crescono gli occupati (+1,3% luglio 2017 a/a)³, nonostante la fine degli incentivi fiscali, e si riducono i disoccupati.

Continua a crescere la produzione industriale, soprattutto per le imprese con più di 200 addetti, e si stabilizzano il commercio e la ricezione turistica.⁴

Il clima di fiducia delle imprese e delle famiglie torna a salire grazie a valutazioni più favorevoli sulla situazione economica generale e personale, sostenendo un riavvio degli investimenti⁵.

Sui mercati finanziari, prosegue da diversi mesi la fase positiva del comparto azionario globale favorita da aspettative di politiche monetarie che diventeranno restrittive con molta gradualità e da un contesto di bassa volatilità.

Le prospettive di medio periodo continuano a essere favorevoli, soprattutto nell'Unione Monetaria Europea e in Italia: mentre la ripresa degli utili negli USA è in fase avanzata, in Europa è appena iniziata e dopo 5 anni di contrazione deve ancora colmare il gap rispetto a quella statunitense.⁶

Notizie positive per il settore bancario in Italia, dove si registra la riduzione dei crediti deteriorati sia in termini di flussi sia di incidenza dei loro stock sul totale dei prestiti⁷.

Si rileva anche una ripresa del flusso positivo dell'offerta complessiva di credito, ad esclusione del comparto delle piccole medie imprese.

Il finanziamento alle PMI continua a rappresentare un tema prioritario,⁸ anche se si colgono per esempio segnali di maggior interesse delle piccole e medie imprese alla quotazione, il che significa che, anche vincendo alcuni pregiudizi culturali, queste aziende iniziano a valorizzare la finanza come leva strategica per lo sviluppo.⁹

¹ Fonte "Economia delle regioni italiane" Banca d'Italia 2017

² Fonte Prometeia

³ Fonte Istat

⁴ Fonte "Economia delle regioni italiane" Banca d'Italia 2017

⁵ Fonte Istat e Prometeia

⁶ Fonte Prometeia

⁷ Intervento Ignazio Visco, Assemblea ABI luglio 2017

⁸ Fonte "Economia delle regioni italiane" Banca d'Italia 2017

⁹ Intervento Vincenzo Boccia, Italian Equity Week settembre 2017

Da questo punto di vista, il 2017 si prospetta come uno degli anni record in termini di ammissioni in Borsa con 31 debutti da inizio anno (per la precisione parliamo di 22 IPO di cui 10 su MTA, 19 su AIM Italia, 2 su MIV).

Vi è poi da registrare l'alto grado di interesse da parte di investitori esteri nella maggior parte delle IPO italiane e la presenza di una buona pipeline di aziende che stanno preparandosi per la quotazione sia sull'AIM che sul mercato principale. La domanda è stata sostenuta dagli elevati livelli di liquidità presenti sui mercati e anche dall'introduzione dei piani individuali del risparmio (meglio noti con l'acronimo di PIR) che hanno generato un forte interesse nei confronti delle piccole medie imprese quotate.

Meno positivi i trend che si registrano invece sul piano politico, area che purtroppo non offre segnali molto confortanti in termini di stabilità, sia a livello internazionale che nazionale.

A livello internazionale, perché lo scenario geopolitico non mostra un clima di distensione. Penso innanzitutto alle tensioni provocate dalla Corea del Nord, che naturalmente si riverberano anche nel nostro continente, al terrorismo che purtroppo non sembra dare tregua, alle montanti spinte e pulsioni populiste e sovraniste che si manifestano in Europa, e che alimentano spesso sentimenti anti europeisti.

A livello nazionale, perché continuiamo a registrare scelte e incertezze politiche che non mi pare aiutino ad affrontare con la necessaria efficacia gli squilibri cronici del Paese.

Dalle capitali della finanza mondiale si guarda all'Italia come a un grande mistero. Agli Italiani viene riconosciuta un'incredibile capacità imprenditoriale e una altrettanto incredibile capacità innovativa. Entrambe sopravvivono nonostante i tempi della giustizia civile, le rigidità ancora presenti sul mercato del lavoro, gli elevati rischi di instabilità che aumentano i costi di finanziamento.

Eppure, va riconosciuto che, nonostante queste rigidità e questa incertezze, l'Italia sta comunque finalmente uscendo dalla lunga crisi, crisi che ha cambiato profondamente

il profilo delle sue aziende. Ora bisogna che anche l'infrastruttura sociale si adegui al cambiamento, che sia più rapida, meno ridondante.

Possiamo chiederci a questo punto quale ruolo stia progressivamente assumendo il Private Banking nel quadro d'insieme che ho molto sinteticamente tracciato.

Si tratta di un ruolo rilevante ed è possibile sostenerlo facendo riferimento anche a qualche dato quali-quantitativo.

All'interno del sistema bancario italiano, il Private Banking, mostra di contribuire in modo significativo alla generazione di ricavi ricorrenti, accompagnati da un basso assorbimento di capitale.

Nel 2016, a fronte di ricavi da risparmio gestito del sistema pari a 8,9 miliardi di euro, il Private Banking ha contribuito con 3,7 miliardi di euro ¹⁰, questa componente rappresenta il 70% dei ricavi totali dell'industria Private e solo il 12% dei ricavi del sistema bancario italiano.

Una proxy del basso assorbimento di capitale può essere considerata la quota degli impieghi sul totale della raccolta diretta e indiretta, tale rapporto risulta pari al 4% nel Private banking contro il 59% del sistema bancario¹¹.

Il Private Banking gestisce a oggi un quarto del totale della ricchezza finanziaria del Paese (circa 800 miliardi di euro su 4.000 miliardi¹²) riferibile a risparmiatori che hanno portafogli ampiamente diversificati e senza esigenze di immediata liquidabilità. Patrimoni quindi adatti per investimenti di medio e lungo periodo, ideali per finanziare i progetti di sviluppo delle imprese.

Va inoltre sottolineato che un terzo degli asset della clientela in gestione¹³ appartiene a imprenditori, un dato che valorizza il duplice ruolo che il Private Banking è in grado di svolgere: da una parte fornire un supporto per la preservazione e crescita della ricchezza familiare, dall'altro accompagnare l'imprenditore nelle diverse scelte tra

¹⁰ Fonte AIPB e Prometeia

¹¹ Fonte AIPB e ABI

¹² Fonte AIPB e Bankit

¹³ Fonte AIPB

assicurare la continuità aziendale, perseguire la crescita o massimizzare i benefici della discontinuità.

Per poter attivare il circolo virtuoso tra risparmio delle famiglie Private italiane e finanziamento della piccola media impresa, e quindi favorire lo sviluppo dell'economia italiana, riteniamo necessario l'allargamento della gamma di strumenti a disposizione. A questo fine si stanno fortemente impegnando il Legislatore e il Regolatore assieme a Borsa italiana, agli Asset Manager e a Assogestioni.

Su questo fronte, AIPB si rende disponibile ad aprire un tavolo con produttori ed emittenti con l'obiettivo di favorire una migliore conoscenza della clientela Private perché possano essere sviluppati prodotti, strumenti e soluzioni in grado di soddisfare le esigenze di investimento di questo target di clientela.

Come Industria e come Associazione del Private Banking, saremmo interessati anche a un confronto con il Regolatore per ragionare sull'opportunità di meglio individuare le caratteristiche distintive della clientela private, che si contraddistingue per una maggiore capacità di investimento in asset meno liquidi e più rischiosi rispetto alla clientela retail. Questa distinzione è resa possibile anche dalle caratteristiche del servizio Private che può affiancare il cliente con una consulenza evoluta.

Centrale nell'offerta di questo servizio è la figura del private banker, che rappresenta l'ultimo anello di un processo strutturato che dall'analisi degli scenari arriva fino alla costruzione dei portafogli: per questa via il banker contribuisce efficacemente alla creazione di una cultura finanziaria più solida nella clientela, accompagnandola in scelte consapevoli e coerenti con i propri obiettivi di vita.

Perché si affermi sempre più con successo un modello di consulenza evoluta, riteniamo importante che l'interlocutore, ovvero il cliente, sia provvisto delle necessarie conoscenze finanziarie che gli consentano di apprezzare il valore aggiunto del servizio offerto.

È nostra intenzione quindi rendere più evidente il ruolo che già svolgiamo, nel quotidiano, in piena sintonia con quanto anche il Legislatore sta promuovendo con il

Comitato per la programmazione e il coordinamento delle attività di educazione finanziaria.

La coerenza del ruolo del servizio Private, che vede centrale l'interazione tra banker e cliente, è resa ancora più chiara da quanto affermato dal Governatore di Banca d'Italia che ancora di recente ci ha ricordato che *“Diversificare i portafogli, ricercare le migliori opportunità per impiegare i risparmi sono operazioni che richiedono valutazioni a volte molto complesse (...)”* e che occorre *“Innalzare il livello delle competenze finanziarie dei cittadini con un'azione diffusa e organica di informazione e di educazione che consenta loro di valutare il più correttamente possibile opportunità e rischi delle scelte di investimento.”*¹⁴

Tale descrizione è esattamente quello che i nostri colleghi si impegnano ogni giorno a fare con la loro clientela private.

Proprio la consapevolezza di essere diventati un'industria matura, con un ruolo chiave nel promuovere la modernizzazione e lo sviluppo del Paese, ci ha portato a voler meglio definire le regole di condotta nei confronti dei nostri clienti, dipendenti e Associati in un Codice Deontologico. Gli indirizzi di condotta contenuti nel Codice richiamano i temi della professionalità e della trasparenza nei rapporti con la clientela, l'utilizzo di elevati standard nella selezione e formazione dei nostri banker e la massima correttezza nello svolgimento della sana competizione tra gli Associati.

Consapevoli, inoltre della centralità per lo sviluppo del Paese del rafforzamento dell'educazione finanziaria, pensiamo anche sia utile promuovere nuove iniziative finora solo parzialmente delineate.

Un primo intervento è allargare al nucleo familiare, in particolare ai figli adulti dei clienti Private, un programma di formazione sui temi di protezione e trasmissione del patrimonio.

Iniziative di questo genere sono già state testate da alcuni dei nostri Associati e hanno avuto positivi risultati di fidelizzazione e apprezzamento da parte delle nuove generazioni.

¹⁴ Intervento Ignazio Visco “La ricchezza della nazione. Educazione finanziaria e tutela del risparmio”, Senato della Repubblica, Commissione Finanze e Tesoro

Un'altra strada da intraprendere è quella di pensare a un programma di formazione finanziaria specifico per gli imprenditori, da disegnare in collaborazione con le Associazioni di categoria rilevanti, attraverso il quale approfondire le sinergie possibili tra obiettivi di salvaguardia del patrimonio familiare e opportunità di finanziamento per lo sviluppo dell'attività imprenditoriale. Vorremmo quindi dare vita a un programma attraverso il quale valorizzare le esperienze dei nostri Associati che rappresentano tutta la filiera del Private Banking, che va dalla creazione dei prodotti alla consulenza finanziaria e professionale su temi legali, fiscali, successori e di discontinuità aziendale.

Mi fermo qui, non senza però aver ringraziato le Istituzioni, i relatori che hanno accettato il nostro invito, gli sponsor che ci hanno sostenuto nell'organizzazione del Forum, e The Boston Consulting Group che ci ha affiancato nella realizzazione del report sul Private Banking nel mondo.

Grazie.