



Un'economia in ripresa è la migliore premessa perché il servizio di wealth advisory messo a punto negli anni dagli operatori di private banking attiri l'attenzione di un numero crescente di clienti. Il **contesto macroeconomico** migliora in tutti i Paesi europei e trasversalmente nei diversi settori industriali riportando il tasso di occupazione al livello pre-crisi del 2008. Anche l'Italia cresce a un buon ritmo nel 2017, anche se il Pil reale non recupera ancora i valori pre-crisi e vede aumentare il divario

rispetto alla Francia, Germania e Spagna. La crescita si conferma comunque solida e favorisce il mercato del lavoro portando un aumento del tasso di occupazione e una riduzione della disoccupazione.

#### Meno risparmi

Per quanto riguarda le condizioni economiche delle famiglie italiane, la formazione di risparmio è più bassa rispetto al passato ma la ricchezza ha visto aumentare il suo valore di 675 miliardi di euro da fine 2011

a settembre 2017, prevalentemente grazie alle performance positive degli investimenti finanziari effettuati. La bassa redditività delle obbligazioni, l'andamento positivo dei mercati e la crescente attenzione delle famiglie italiane verso la diversificazione e la gestione del rischio hanno reso i fondi comuni e le polizze le scelte privilegiate di investimento degli ultimi anni. Inoltre, il successo inaspettato dei **Pir** ha dimostrato l'apprezzamento da parte delle famiglie italiane



dell'utilizzo della leva fiscale a favore di chi investe nel futuro dell'economia italiana. Questo successo, pari a una raccolta di 11 miliardi di euro nel 2017 e una previsione di ulteriori 60 nei prossimi quattro anni, ha favorito un salutare aumento delle operazioni di quotazione delle Pmi italiane nel 2017, un trend positivo mai registrato prima che sta proseguendo nel 2018 con un numero crescente di aziende in lista per la quotazione all'Aim e una significativa attenzione

verso il provvedimento allo studio di credito d'imposta a favore della quotazione.

#### Interesse degli internazionali

A ulteriore conferma di un'economia in ripresa, l'Italia torna ad attrarre investitori industriali. L'anno scorso sono state firmate in Italia 255 acquisizioni da parte di investitori stranieri, più che raddoppiate in 4 anni, per un valore di 20 miliardi di euro e a prezzi considerevoli, se confrontati con quelli registrati nelle operazioni di m&a degli ultimi 10 anni. Dati che mostrano quindi un'Italia che ha recuperato l'interesse degli investitori finanziari e industriali del resto del mondo.

#### Nuovo scenario competitivo

Risulta evidente come mai l'attuale scenario economico finanziario dell'Italia offra le migliori condizioni possibili a un **private banker** che desidera affrontare con i suoi clienti il tema del futuro e offrire quindi un servizio di wealth advisory. Partendo dal fatto che l'obiettivo principale del private banking è aiutare a preservare e a fare crescere la ricchezza finanziaria privata dei clienti grazie a un'ampia gamma di servizi e prodotti in grado di soddisfare le giuste attese di rendimento, offrire un servizio aggiuntivo di wealth advisory significa prima di tutto convincere i clienti dell'utilità di fare assieme un passo oltre l'ottimizzazione del portafoglio finanziario e prendere in esame, guardando al futuro, l'intero

patrimonio nelle sue componenti immobiliari, reali e finanziarie. Parlare di futuro con il cliente private richiede coraggio e autorevolezza poiché comporta saper formulare consigli utili e saper identificare i rischi da evitare, per esempio in relazione a scelte d'investimento fatte in passato legate a interessi personali, a precauzioni che è necessario prendere per assecondare o indirizzare gli obiettivi di vita dei famigliari, a scelte importanti che non possono essere rimandate ulteriormente per la crescita o la cessione delle aziende di proprietà. La wealth advisory non può quindi essere fatta da un professionista isolato, tanto più che le famiglie italiane sono abituate a diversificare oltre agli investimenti anche le relazioni fiduciarie. Sebbene le survey sulle famiglie private mostrino come la capacità del referente dedicato di soddisfare pienamente le attese della clientela derivi prioritariamente dal suo livello di propositività, dalla disponibilità a dedicare tempo e a supportare le decisioni, dallo spiegare le implicazioni delle scelte effettuate valutando assieme, anche a posteriori, la coerenza con le esigenze di partenza, resta infatti innegabile l'abitudine tutta italiana di diversificare le relazioni fiduciarie attraverso scelte di multibancarizzazione o la ricerca di second opinion sulle offerte ricevute.

\*Direttore scientifico di Aipb

\*\*Presidente gruppo di lavoro Aipb