

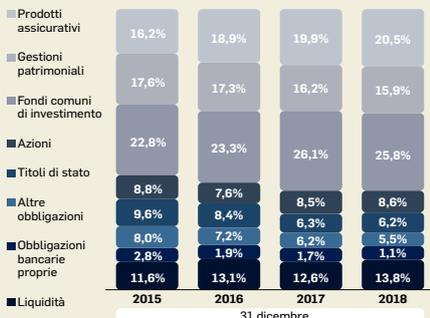


## PRIVATE BANKING

Mercoledì 31 Ottobre 2018  
 www.ilmessaggero.it

### L'evoluzione della masse gestite dal Private Banking

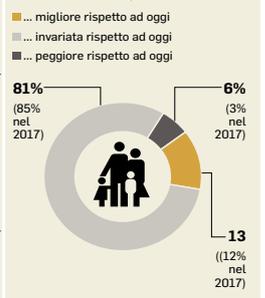
#### Il portafoglio delle famiglie Private



#### Le principali preoccupazioni per il cliente Private



#### Fra un anno pensa che la situazione economica della sua famiglia sarà...



# Paperoni in frenata ma pronti a ripartire

**A**nche i Paperoni risentono degli effetti della frenata dei mercati finanziari. O per lo meno si prendono una pausa di riflessione, in questi tempi di forte instabilità politica. Dopo anni di crescita sostenuta, il mercato del private banking in Italia mostra una battuta di arresto, probabilmente causata dal peggior scenario globale. Tra dicembre 2017 e giugno 2018 il Private Banking ha visto il totale delle attività finanziarie affidategli passare da 806 a 801 miliardi. I nuovi flussi hanno inciso positivamente per il 2,7%, una variazione non sufficiente a compensare l'impatto negativo (-3,1%) delle performance dei mercati sui portafogli. Sono alcuni dei dati anticipati dall'Associazione Italiana Private Banking (Aipb) in vista della quattordicesima edizione del Forum del Private Banking (a Milano il 16 novembre).

#### IL NUOVO SCENARIO

«Dal nostro osservatorio sulla clientela Private emergono alcuni segnali, in alcuni casi ancora deboli, riguardanti gli effetti del mutato scenario economico-finanziario. Da una parte solo il 6% delle famiglie pensa che la loro situazione sarà peggiore nel prossimo anno, era però il 3% nel 2017, e solo un 20% pensa che la situazione dell'Italia sarà

►Dopo anni di crescita il primo semestre 2018 segnala un rallentamento delle performance ►Anche il numero dei clienti "private" si riduce è però un naturale processo di concentrazione

peggiore nei prossimi 5 anni: era il 17% nel 2017» commenta Antonella Massari, segretario generale Aipb. Il Forum Aipb di quest'anno introdurrà una novità, una collaborazione con il Censis, che produrrà un rapporto congiunto: «Patrimoni per lo sviluppo, il valore sociale del Private Banking». Su questo fronte, alle periodiche informazioni delle scelte di investimento della clientela private, il prossimo Forum Aipb offrirà con Censis una visione "sociale" della ricchezza disponibile. Si registra un cambiamento significativo dell'ordine delle preoccupazioni principali a cui le famiglie Private si sentono esposte. Nel 2017 al primo posto c'era la preoccupazione della salute e la responsabilità di provvedere alla famiglia. Quest'anno invece le preoccupazioni legate alla stabilità del Paese

e dell'Europa, e alla criminalità, riducono l'enfasi su tutte le altre fonti di incertezza. Questi cambiamenti nel mood generale non hanno ancora inciso in misura significativa sulle scelte finanziarie se non facendo prediligere strumenti con maggior grado di protezione, come quelli assicurativi, e strumenti liquidi in attesa di scenari più stabili.

Sono leggermente diminuite le risorse investite. Sono calati anche gli investitori. A segnalare

lo è il quindicesimo rapporto Magstat, secondo cui «il numero dei clienti italiani che utilizzano il servizio di private banking e del family office è diminuito da 1.159.871 unità (fine 2016) a 1.073.531 (fine 2017)».

#### MENO OBBLIGAZIONI

Tornando agli investimenti il Rapporto Aipb registra nella componente obbligazionaria una costanza nella quota dei titoli di Stato italiani ed esteri e

una leggera flessione nel peso delle obbligazioni bancarie. «È continuato il processo di spostamento delle preferenze verso i prodotti assicurativi, il cui peso sul totale degli asset è passato da fine anno a giugno 2018 dal 19,9% al 20,5%, avvicinandone l'incidenza ai valori registrati in altri paesi europei come Germania e Francia» commenta Antonella Massari. Si è ampliato, infine, il peso della liquidità nei portafogli (dal 12,6% al 13,8% tra fine

anno e giugno 2018), spiegabile con l'aumento della volatilità dei mercati e dal crescente clima di incertezza circa le prospettive dei mercati finanziari domestici e internazionali. «Nelle settimane scorse, le condizioni di mercato, con i timori di un improvviso arrivo dell'orso, hanno alzato il livello d'attenzione di alcuni nostri clienti - sostiene Roberto Parazzini, head of wealth management Italia e Sud Europa per Deutsche Bank - nell'ambito di un momento di già difficile lettura a causa dell'attuale contesto dei tassi. L'approccio migliore secondo noi non consiste nel disinvestire i portafogli, quanto piuttosto nel rimanere investiti pur selezionando adeguatamente settori e geografie».

#### CONTRO IL PANICO

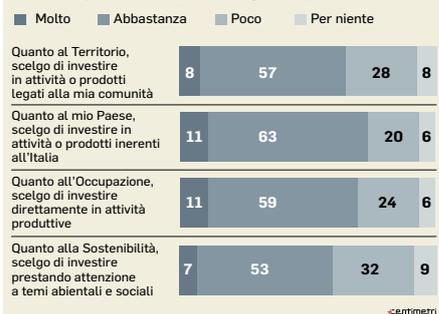
Carlo Pittatore, responsabile commerciale di Banca Finnat, aggiunge: «Nell'immediato si notano oscillazioni rivelatrici di panico, che non possono che danneggiare chi prende decisioni di breve periodo, si rende necessario al contrario un processo di pianificazione e di analisi strutturata assieme a chi ha la capacità tecnica e una piattaforma estremamente articolata di soluzioni: asset protection, gestione della liquidità, costruzione di rendite, investimenti in economia reale, gestione del patrimonio immobiliare».

Marco Barbieri

#### LE ANTICIPAZIONI DELL'INDAGINE CENSIS AL FORUM AIPB IN PROGRAMMA A MILANO IL PROSSIMO 16 NOVEMBRE

#### Le preoccupazioni delle famiglie Private a partecipare allo sviluppo del Paese (dati%)

Domanda: Nella sua visione generale riguardo al modo di investire i suoi soldi quanto sono importanti i seguenti aspetti?



#### CON LA TECNOLOGIA FINECOBANK PROPONE UN SERVIZIO DI ASSET PROTECTION CHE SUPERA I SOLI CONSIGLI FINANZIARI

all'ottimizzazione dell'allocatione dell'intero patrimonio.

La tecnologia ha un ruolo centrale proprio per dare più spazio alla relazione tra cliente e consulente. L'innovazione tecnologica permette di ridurre al minimo la componente burocratico-amministrativa del lavoro

## La clientela top in cerca del "consulente globale"

**N**on esistono mercati facili. «Basti pensare ai tanti elementi di volatilità che si sono presentati in questi anni, dalle crisi di Grecia e Cina fino allo scontro sui dazi, passando per Brexit e le elezioni Usa, per capire il ruolo sempre più centrale che i consulenti finanziari e i Private Banker si stanno ritagliando in Italia» commenta Mauro Albanese, direttore commerciale di Rete Pfa e Private Banking del gruppo FinecoBank. I clienti, soprattutto quelli facoltosi, hanno sempre più chiara l'importanza di una pianificazione professionale di lun-

go periodo. «Per questo, il nostro consiglio alla clientela non cambia al variare delle condizioni di mercati: per il cliente è essenziale avere ben chiari i propri obiettivi di vita, il proprio orizzonte temporale e la propria propensione al rischio», aggiunge Albanese.

#### IL TOOL DI ANALISI

Forse anche per questo «i clienti Private chiedono sempre più una consulenza non strettamente finanziaria - aggiunge il manager FinecoBank - Quello del passaggio generazionale è sicuramente uno dei temi che atti-

ra maggiore attenzione, senza dimenticare tutti gli strumenti che passano dagli investimenti alternativi alle soluzioni personalizzate nell'ambito insurance e abbraccia tutti gli strumenti che riguardano l'asset protection e la family governance».

Fineco mette a disposizione dei propri Private Banker il Tool di analisi e pianificazione patrimoniale. Uno strumento molto importante, perché aiuta il cliente a comprendere il valore di una corretta gestione dei propri asset in relazione alle conseguenze giuridiche e fiscali, ma anche alla valorizzazione e

ro del consulente, o di rendere più fluido il contatto con il cliente sfruttando ad esempio il co-browsing, che permette al professionista di condividere da remoto il proprio schermo e analizzare la situazione patrimoniale con il cliente.

#### LE RICHIESTE DELLE PMI

«Per quanto riguarda più nel dettaglio la clientela di natura imprenditoriale, centrata soprattutto nel segmento delle Pmi - conclude Albanese - vediamo una richiesta di consulenza sui temi di corporate governance, nell'ottica di favorire un percorso di crescita strutturato dell'impresa, valutando anche soluzioni di M&A o l'accesso a fonti di finanziamento diverse rispetto al canale bancario».