



Paolo Langé
Presidente AIPB

Consiglio di Amministrazione 12 Aprile 2019
Discorso di insediamento

*“Il Private Banking: distintività, sostenibilità, reputazione e crescita
della nostra industria”*

Cari Colleghi e Consiglieri,

vi ringrazio di avermi scelto quale Presidente della nostra Associazione, un segnale di fiducia e apprezzamento a cui cercherò di rendere merito, impegnandomi al meglio per il progresso del settore del Private Banking in Italia.

Il Consiglio è stato oggi rinnovato con l'ingresso di alcune nuove, importanti professionalità, con cui i Soci hanno voluto rafforzare il patrimonio di competenze e di esperienze dell'Associazione, per consentirle di affrontare con slancio rinnovato i nuovi obiettivi programmatici previsti per il prossimo triennio.

Vorrei rivolgere uno speciale ringraziamento a Fabio Innocenzi, ai Consiglieri uscenti e a quelli riconfermati per l'importante lavoro svolto negli ultimi tre anni.

A questi ultimi in particolare, va la mia riconoscenza per il contributo che daranno nel raccogliere l'eredità della precedente gestione e nel portare avanti un programma altrettanto ambizioso.

Pensando ai risultati fin qui raggiunti dall'Associazione, possiamo dire che l'ultimo triennio ha visto AIPB diventare punto di riferimento nel mercato italiano del Private Banking, guadagnandosi il ruolo di promotore e – aggiungo – di ispiratore dell'evoluzione e della reputazione di questo mercato.

Il patrimonio gestito ha raggiunto il rilevante traguardo di 800 miliardi di euro con una quota di mercato del Private Banking sui canali distributivi che è salita nel passato triennio dal 25% al 27%.

L'Associazione ha saputo adattarsi e anticipare lo scenario riuscendo ad essere al fianco dei protagonisti dell'industria anche in un contesto normativo in evoluzione. L'incremento, della base associativa è senza dubbio un risultato che premia gli sforzi fatti nella promozione dell'identità distintiva del Private Banking e della sua solidità reputazionale.

Alla luce degli importanti traguardi fin qui raggiunti, posso dire che il nostro mandato inizia da ottimi presupposti.

Da quasi 50 anni mi occupo di Private Banking e Wealth Management. Durante la mia carriera ho imparato che nel nostro settore relazione e fiducia sono alla base del nostro lavoro. Questi due elementi si fondono nel tempo, al di là di ogni contesto di mercato che mi sono trovato ad affrontare.

Per fare solo alcuni esempi che molti di voi ricorderanno: nel 1990 con la Guerra del Golfo, nel 2000 con la bolla internet e in ultimo il crack Lehman nel 2008 con la crisi del subprime.

In tutte queste situazioni ho capito che al di là di ogni performance di mercato che potevamo affrontare, la fiducia, la reputazione e la sostenibilità della nostra consulenza era quello che veniva riconosciuto dal cliente.

Veniamo ora al **piano di lavoro che ci aspetta per il triennio 2019 – 2022.**

Gli obiettivi programmatici che mi sono prefissato e che condivido con voi, sono in assoluta continuità con le scelte fatte in passato e puntano in particolare su tre ambiti prioritari, su cui continuare a lavorare con crescente impegno per favorire la crescita della nostra industria:

1. comunicare con continuità gli **aspetti distintivi dell'industria** Private, per un riconoscimento delle peculiarità del settore all'interno del mercato finanziario;
2. consolidare la **sostenibilità dell'industria**, cercando di promuovere una sana e trasparente concorrenza all'interno del settore;
3. contribuire al miglioramento della **reputazione dell'industria** per renderla sempre più attrattiva e rafforzare la fiducia della clientela.

Per quanto riguarda il primo punto, ovvero comunicare la **distintività** della nostra industria, va ricordato che l'attività istituzionale di AIPB dell'ultimo triennio ha avuto come principale finalità l'accreditamento del Private Banking all'interno del più ampio settore finanziario e, con esso, il riconoscimento dell'Associazione quale interlocutore istituzionale di riferimento.

L'essere entrati, al pari di altre importanti Associazioni del settore finanziario, a far parte del Comitato degli Operatori di Mercato e degli Investitori istituito da Consob, ed essere quindi accreditati a esprimere osservazioni, pareri e proposte su temi regolamentari, rappresenta un considerevole indicatore di successo dell'attività svolta.

È necessario però capitalizzare l'attività istituzionale fin qui svolta, proseguendo il dialogo con i Regolatori con rinnovato impegno e crescente determinazione.

L'obiettivo è ottenere un ancor maggiore riconoscimento delle caratteristiche peculiari del settore Private, che sono tali da rendere il nostro mercato diverso sia da quello degli investitori istituzionali sia da quello dei risparmiatori retail.

Un riconoscimento che consentirebbe agli operatori Private di soddisfare al meglio le esigenze di investimento della loro clientela, grazie alla disponibilità di una gamma più ampia di prodotti finanziari.

Assicurare rendimenti soddisfacenti facendo ricorso solamente a strumenti di investimento liquidi sarà sempre più difficile se, come prevedibile, i tassi di interesse rimarranno bassi e saranno accompagnati da una diffusa volatilità dei mercati azionari.

Si rende quindi necessario, nell'interesse della clientela che abbia disponibilità finanziarie elevate e ampi spazi di diversificazione, introdurre nei portafogli investimenti di più lungo periodo e illiquidi.

La crescita nei portafogli private di questi strumenti alternativi avrebbe il duplice effetto di assicurare migliori rendimenti nel medio-lungo termine e di rendere disponibili fondi da investire nella crescita e nello sviluppo dell'economia reale.

Per attivare questa potenzialità inespressa sarebbe però utile un quadro normativo meno stringente sui requisiti attualmente richiesti per l'accesso a questa tipologia di strumenti. Penso, a solo titolo di esempio, all'esclusione dalla classificazione di investitori professionali di Amministratori e Direttori Generali operanti in settori diversi da quello finanziario. Su questo fronte l'Associazione dovrà impegnarsi in un dialogo costruttivo con le Autorità di Vigilanza.

Inoltre, riuscire a ottenere la validazione delle Autorità di Vigilanza sulla definizione di consulenza finanziaria proposta da AIPB, rappresenterebbe un ulteriore passo avanti nel percorso identitario del Private Banking, in quanto darebbe una chiara enunciazione delle diverse componenti di servizio, in termini di trasparenza, qualità e tempestività delle informazioni a supporto delle scelte di investimento del cliente.

Infatti, ogni qualvolta l'Associazione risponde alle Istituzioni partecipando a una consultazione pubblica, promuovendo trasparenza, competenza e ascolto dei bisogni del cliente, ottiene un sicuro beneficio in termini reputazionali.

Per quanto riguarda invece il consolidamento della **sostenibilità** dell'industria del Private Banking, è necessario tenere conto degli impatti dell'evoluzione normativa e dell'intensificazione della concorrenza, entrambi fattori che hanno messo sotto pressione il settore.

In coerenza con il contesto e con l'obiettivo di promuovere uno sviluppo armonico del settore, si colloca la volontà di dare continuità alle logiche sottostanti l'introduzione del Codice Deontologico, attraverso il lancio di ulteriori iniziative volte a migliorare il funzionamento dello scenario competitivo.

Sono pienamente consapevole del beneficio portato da ogni iniziativa dedicata al potenziamento dell'immagine pubblica e della reputazione del settore Private, in termini di ricadute positive sulla fidelizzazione dei migliori professionisti e sulla capacità di attrarre i migliori talenti.

È per questo motivo che desidero sostenere l'iniziativa dell'Associazione di promuovere un Master dedicato alla formazione di una nuova generazione di Private Banker. Su questo aspetto ritengo siano ormai maturi i tempi per ampliare i bacini tradizionali di reclutamento utilizzati dal settore. Questo consentirà all'industria di avvicinarsi ad alcune *best practice* di mercati internazionali più evoluti, nei quali la classe professionale dei banker è alimentata da industrie affini come quelle dell'asset management e dell'investment banking, ma anche direttamente dal mondo universitario.

Infine, la terza priorità, relativa al miglioramento della **reputazione** della nostra industria.

In un Paese dove l'andamento della ricchezza privata è dipeso negli ultimi anni prevalentemente dalle performance dei mercati finanziari, le opportunità di espansione reale

del Private Banking vanno di pari passo con lo sviluppo dell'economia reale e per questa via con la crescita del reddito disponibile e del risparmio.

Come industria, abbiamo la possibilità di contribuire attivamente affinché questo processo sia virtuoso.

In primo luogo, possiamo rendere il nostro modello sempre più attrattivo e rafforzare la fiducia dei nostri clienti nella consulenza olistica che possiamo offrire su tutto il patrimonio: dagli immobili, all'arte, alla filantropia ma anche alle iniziative imprenditoriali.

In questo quadro possiamo dare un importante contributo nel conciliare la tutela e lo sviluppo dei patrimoni dei clienti con aspetti legati al supporto dell'economia, come ad esempio indirizzare gli investimenti verso eccellenze italiane meritevoli di raccogliere capitali di rischio, oppure verso progetti che favoriscono l'occupazione e consentono di perseguire obiettivi sociali.

Dall'altro lato, possiamo supportare i nostri clienti imprenditori nel prendere decisioni nei momenti di discontinuità aziendale, a partire dai passaggi generazionali, e per questa via contribuire alla sostenibilità nel tempo del tessuto industriale del paese.

Va quindi consolidata la percezione pubblica del Private Banking come partner per la crescita e, a questo proposito, ritengo sia fondamentale anzitutto attivare un nuovo progetto volto a misurare il posizionamento del settore Private nel quadro reputazionale del sistema bancario.

In estrema sintesi il perseguimento delle tre direttrici prima enunciate dovrebbe favorire il raggiungimento dell'obiettivo di una **crescita sana, sostenibile e socialmente utile del Private Banking per gli anni a venire.**

Cari Colleghi e Consiglieri,

credo fermamente che persone capaci e appassionate siano una vera garanzia di successo, sempre. E qui in AIPB ho già avuto modo di sentire tanta partecipazione e di toccare con mano un ricchissimo bagaglio di esperienze e di competenze che, sono certo, ci permetterà di raggiungere insieme gli ambiziosi traguardi prefissati per il prossimo triennio.

È sempre bene ricordare che contribuire individualmente alle scelte e alle attività associative è determinante e dà valore e senso al progetto comune.

Fin da ora ringrazio questo Consiglio di Amministrazione, gli Organi Direttivi, il Segretario Generale e tutto lo Staff per l'impegno e l'entusiasmo che dedicheranno alla crescita dell'Associazione.

Grazie

Paolo Langé
Presidente