

**Paolo Langé**

*Presidente AIPB*

*XVI Forum del Private Banking*

Discorso introduttivo

Milano, lunedì 23 novembre 2020

Onorevoli Rappresentanti delle Istituzioni, gentili Associati, cari colleghi,

desidero darvi un caloroso benvenuto all'appuntamento annuale del Forum del Private Banking.

Il titolo di questa sedicesima edizione è "Wealth for the future" ed è per questo motivo che, per la prima volta, abbiamo voluto allargare l'invito anche ai giovani, ai professionisti di domani.

Vorrei ora dare quindi avvio ai lavori, riflettendo insieme a voi sul valore del risparmio per il nostro Paese.

Nessuno sa quanto durerà la pandemia e quanto le sue cicatrici economiche e sociali saranno profonde.

Abbiamo però davanti un ritratto chiaro degli Italiani. Sappiamo che sono un popolo di risparmiatori e stanno crescendo anche come investitori consapevoli. 4.455 MLD di ricchezza finanziaria delle famiglie pongono l'Italia al quarto posto tra i principali Paesi europei.

Si tratta di un fattore di stabilità per il Paese, soprattutto se lo consideriamo assieme al basso tasso di indebitamento privato che rappresenta un ulteriore elemento di forza per il futuro.

Negli ultimi anni abbiamo assistito ad un cambiamento nella composizione della ricchezza delle famiglie a favore della sua componente finanziaria.

La pandemia ha alimentato la consapevolezza generale che il risparmio è un valore. Ma se non viene indirizzato verso buoni investimenti insterilisce e da risorsa vitale si trasforma addirittura in freno all'economia.

In questo quadro, il ruolo del Private Banking assume oggi una rilevanza ancora maggiore. La nostra missione è salvaguardare e investire con attenzione e lungimiranza il risparmio delle famiglie.

A una perdita del valore degli investimenti del primo trimestre dell'anno, dovuta agli effetti della pandemia, è seguito un veloce recupero nel secondo, che ha ridotto significativamente la perdita registrata dai portafogli delle famiglie.

Nel primo trimestre dell'anno incertezza e paura per il futuro hanno fatto crescere liquidità e depositi, e contrarre il risparmio gestito e amministrato.

I portafogli della clientela private sono stati i più colpiti, perché esposti ai mercati finanziari più di quanto non lo siano i risparmi delle famiglie retail, composti per oltre il 50% da depositi bancari.

A partire da aprile, però, i clienti sono tornati ad investire andando a cogliere le opportunità presenti nei mercati e riportando i depositi su livelli più fisiologici.

Tali andamenti sono stati guidati in larga parte da noi: ci siamo dimostrati lucidi e incisivi nel limitare le uscite dai prodotti gestiti nel primo trimestre, e nel favorire gli investimenti nel secondo trimestre.

Vicinanza, consulenza professionale e capacità di infondere coraggio si confermano componenti essenziali del Private Banking, un modello di servizio che dimostra di saper gestire sia l'ordinarietà che la straordinarietà.

Le famiglie e il Private Banking hanno sfide comuni da vincere. Ne cito solo alcune.

La prima sfida riguarda la cultura finanziaria. Dobbiamo individuare la modalità più efficace per accrescere la cultura finanziaria dei clienti. Aiutarli ad accedere ad una

vasta gamma di opportunità, scegliendo con consapevolezza e avvicinandoli a logiche di medio-lungo periodo.

L'incertezza generata dal Covid 19, infatti, ha influito sull'orizzonte temporale. Ma il costante supporto assicurato dal Private Banking ha fatto sì che solo due clienti su dieci si dichiarano oggi troppo preoccupati dal presente per pensare al futuro. La maggioranza si sente in grado di orientare lo sguardo al medio e lungo periodo.

La seconda sfida riguarda l'evoluzione digitale del nostro servizio, con l'obiettivo di sviluppare soluzioni tecnologiche innovative che facciano sentire i clienti meno soli, e continuino a far percepire la nostra presenza. E qui entra in campo la questione delle competenze: al crescere della complessità, dobbiamo offrire un set più ampio, e non di natura esclusivamente finanziaria.

L'ipotesi che il vaccino venga distribuito a partire dalla prossima estate dovrebbe riportare l'Italia al livello di attività pre-Covid nel 2023.

Riteniamo che nel prossimo biennio la propensione al risparmio si manterrà comunque a livelli molto elevati e che solo nel 2022 i consumi torneranno a crescere in linea con il PIL.

Questo porterà ad una crescita nel biennio dei flussi investiti dalle famiglie in attività finanziarie stimabile in oltre 200 Miliardi.

Nello stesso periodo, gli asset affidati agli operatori di Private Banking sono previsti in crescita. Nel 2022, il mercato servito dal Private dovrebbe quindi raggiungere quasi 1000 mld di masse totali in gestione.

In questo quadro l'industria arriverebbe così a rappresentare un terzo della ricchezza investibile delle famiglie italiane.

Soggetti più consapevoli del potenziale dei loro investimenti portano ad uno sviluppo dell'economia del Paese e ad un aumento del benessere delle famiglie. Per questo motivo ci auguriamo che il ruolo della consulenza finanziaria professionale non venga trascurato nei tavoli europei Next Generation EU e Capital Market Union, ma anzi venga valorizzato e considerato per il valore che può rappresentare.

Con questo auspicio io vi saluto, vi auguro buon lavoro e buona partecipazione al nostro sedicesimo FORUM del PRIVATE BANKING, "Wealth for the future"!