

INVESTIRE NEL FUTURO DELL'ITALIA OLTRE COVID-19

Perchè il Private Banking può essere decisivo
per il benessere collettivo

Terzo Rapporto AIPB-CENSIS

Milano, 23 novembre 2020

Indice

PREFAZIONE	3
1. Il Private Banking può fare la differenza	5
1.1. I meccanismi economici e finanziari post pandemici	5
1.2. Le sfide e le risposte	6
1.3. I risultati in pillole	7
2. Il mio pezzo di welfare da costruire	11
2.1. L'incertezza non risparmia più i benestanti	11
2.2. Pensare oltre l'immediato che preoccupa	12
2.3. Buone soluzioni per l'autotutela cercasi	13
2.4. Ricostruire sicurezze	14
2.5. Risposte in atto e quelle da promuovere	16
2.5.1. Rigorosamente liquidi per non morire di paura	16
2.5.2. L'autotutela mutualizzata	17
3. Mobilitare il risparmio privato inerte	19
3.1. Perché è importante	19
3.2. La sospensione dei mercati e l'avanzata del pubblico	20
3.2.1. Che succede ad una economia statizzata	20
3.2.2. Quelli che il pubblico è sempre meglio	21
3.3. L'alternativa c'è o no?	22
3.3.1. Chi, oltre lo Stato	22
3.3.2. La ricchezza apprezzata	23
3.4. La finanza che ci vuole	24
3.4.1. La buona finanza: possibile, necessaria, ma in Italia non va	24
3.4.2. Accaparratori di sovranità e valore altrui	26
3.4.3. Diga contro la società burocratizzata	26
4. Il Private Banking in azione	29
4.1. Orientare i benestanti per disegnare <i>la buona economia del dopo</i>	29
4.2. La consulenza appropriata a questo tempo	30
4.2.1. Più empatia e molta più competenza	30
4.2.2. L'ibrido consulenziale, digitale e fisico	33
4.2.3. Archiviare le visioni distorte	34
4.3. Nuove forme del valore sociale del Private Banking	35
4.4. Far costruire sicurezza pensando al futuro	37

4.5. Da adesso in avanti	38
4.5.1. Promemoria	38
4.5.2. Scongela la liquidità: cercando il jolly vincente	40
Tabelle e figure	43

PREFAZIONE

Parlare di futuro dell'Italia nell'anno più buio della nostra storia recente, assume senza dubbio significati nuovi e speciali. Il terzo rapporto AIPB-Censis aiuta a riflettere sull'emergenza, alzando lo sguardo verso il futuro, con la consapevolezza che le decisioni e i comportamenti che assumeremo in questo periodo condizioneranno l'economia e la società italiana del dopo Covid-19.

La collaborazione con il Censis ci ha aiutato, ancora una volta, a guardare lontano, forti di una approfondita conoscenza del presente. Oggi, questa affermazione vale ancora di più. Farsi carico della responsabilità di un ruolo significa, anzitutto, prestare attenzione al contesto e chiedersi come rendere la propria azione capace di dare risposte alla società e al proprio mercato di riferimento. Soprattutto, quando la realtà pone domande fuori dall'ordinario, difficili e complesse.

Come era prevedibile, l'ansia dovuta all'incertezza provocata dalla pandemia si è confermata la reazione prevalente. Tuttavia, la sorpresa senza dubbio positiva che l'indagine di scenario di quest'anno ci restituisce, è l'atteggiamento evoluto, più maturo, dimostrato dalle famiglie italiane e dalle famiglie private, sia come risparmiatori, sia come investitori. Buon senso e pragmatismo nell'affrontare la situazione attuale e nel progettare il futuro sono le parole d'ordine che emergono distintamente.

Suonerebbe forse troppo scontato, a questo punto, affermare di poter riportare la crescita ai livelli pre-Covid solo convogliando quanta più ricchezza possibile verso l'economia reale. L'indagine ci ha mostrato che la questione è molto più ampia che in passato e deve essere affrontata con strumenti diversificati e conoscenze più approfondite.

Gli investimenti in economia reale sono certamente indispensabili per la ripartenza e sono un obiettivo importante delle famiglie private. Ma non sono più l'unica priorità e nemmeno quella prevalente. Altre ne stanno emergendo: il risparmio, per il suo valore cautelativo e di assicurazione che si traduce in una maggiore propensione alla liquidità; il bisogno di autotutela, perseguito attraverso strumenti assicurativi dedicati, ad esempio, alla salute, alla vecchiaia, all'educazione dei figli.

Quindi, mentre prima della pandemia era preponderante l'urgenza di preservare nel tempo il valore della ricchezza pianificando gli investimenti, oggi questo bisogno si inserisce in un quadro più eterogeneo e più equilibrato. Un fattore di cui l'industria del Private Banking deve senz'altro tenere conto. Infatti, è proprio su queste tre dimensioni, ben distinte l'una dall'altra nella scala dei valori di ciascuna famiglia, che gli operatori del nostro settore dovranno agire con estrema cura.

Gli scossoni patiti dai mercati nella prima metà dell'anno sono stati ben assorbiti dalle famiglie private, grazie a una consulenza professionale che ha saputo offrire vicinanza nel momento dell'emergenza. Di fronte a una situazione critica, il modello di servizio ha dimostrato di essere resiliente e di saper gestire le situazioni straordinarie al pari di quelle ordinarie.

Concludo rinnovando un vivo ringraziamento al Censis, che sempre ci offre nuove prospettive di azione a beneficio di tutti, utilizzando una metodologia unica e distintiva in grado di leggere e interpretare la realtà che cambia.

Il Presidente
Paolo Langé

1. IL PRIVATE BANKING PUÒ FARE LA DIFFERENZA

1.1. I meccanismi economici e finanziari post pandemici

Vite cambiate: ecco, in estrema sintesi, l'esito immediato del turbinio di eventi che la società sta vivendo dall'arrivo del Covid-19 in poi.

Stretti tra la minaccia alla salute e le conseguenze socioeconomiche e psicologiche delle misure di reazione adottate, ogni ambito delle nostre vite ed ogni individuo, toccati o meno dal virus, sono stati chiamati a adattarsi agli eventi in corso.

Nel raccontare quanto sta accadendo occorre procedere ad una selezione rigorosa di ambiti, soggetti e processi per enucleare contesto, reazioni e conseguenze.

Nel presente lavoro l'epicentro è l'economia e alcuni dei suoi soggetti, in particolare le persone benestanti detentori di patrimoni non inferiori a 500 mila euro e l'industria dei servizi che si occupa di quei patrimoni.

Il quesito a cui la presente ricerca vuol rispondere è: come può il Private Banking nella fase attuale massimizzare il valore sociale della sua azione, vale a dire le positive ricadute socioeconomiche per le comunità tramite l'influenza che esercita sulle decisioni di gestione dei patrimoni dei propri clienti, orientandoli verso soluzioni che contemperano i legittimi benefici privati del cliente e quelli sociali della collettività?

Non basta più la generica capacità di creare valore sociale, certificata nei precedenti Rapporti AIPB-Censis: occorre che il Private Banking, tramite la propria azione, contribuisca a risolvere le criticità attuali, sia quelle aggravate dalla pandemia in corso sia quelle che saranno d'ostacolo alla ripresa quando il virus sarà stato sconfitto.

Su questo il Terzo Rapporto AIPB-Censis offre risposte precise, circostanziate su quel che il Private Banking può fare affinché il mondo a cui si rivolge faccia la cosa giusta.

La logica del presente lavoro è semplice: dal contesto sono enucleati trend e relative criticità alle quali il Private Banking, ben orientando le scelte dei propri clienti, può contribuire a dare soluzione positiva, con benefici per clienti e società.

1.2. Le sfide e le risposte

Il Private Banking, dall'alto degli 862 miliardi di euro dei portafogli che fanno capo alla sua attività, può contribuire in modo molto concreto nella riconquista del benessere collettivo. In particolare, i trend su cui può intervenire con un ruolo decisivo sono i seguenti:

- la propensione al *cash cautelativo*, uscita amplificata dall'emergenza sanitaria, è la risultante di una precisa scelta soggettiva per l'autotutela che spinge, anche i gruppi benestanti, a tenere soldi fermi per avere qualche sicurezza in più su ambiti di vita in cui più forte è la sensazione di essere vulnerabili, poco coperti. La liquidità ha funzione di assicurazione, serve per coprire spese e rischi imprevisti. È una risposta fallace, incompleta, ad un bisogno reale anche dei benestanti di ricostruire sicurezza per sé stessi e la famiglia;
- per il prossimo futuro è essenziale promuovere le autotutele che mutualizzano i rischi, gli strumenti assicurativi verso i quali, sulla carta, esiste una buona propensione dei benestanti. Se dallo Stato ci si attende un solido sostegno *basic* in ambiti vitali, gli italiani e, nello specifico, i benestanti esprimono una potenziale intenzione di orientare quote più alte delle proprie risorse verso forme di autotutela. La sfida sa rendere concreta l'intenzionalità dichiarata innalzando i circa 196 miliardi di euro di assicurativo nei portafogli presidiati dal Private Banking;
- e poi c'è l'urgenza della rimessa in moto del risparmio privato verso l'economia reale, a cominciare da quello in grandi quantità dei patrimoni dei benestanti, essenziale per uno sviluppo a beneficio della collettività. Ecco l'altra sfida decisiva: far lievitare i circa 120 miliardi di euro che transitano nell'economia reale ascrivibili all'azione del Private Banking.

Il Private Banking usando il suo ruolo decisivo di interlocutore diretto, fiduciario, riconosciuto dei benestanti può stimolarli a far propria la convinzione che potenziare i flussi verso l'economia reale e le imprese, come pian piano è stato fatto negli ultimi anni, è cosa buona, vantaggiosa e da fare presto e bene, contribuendo a far uscire quante più risorse private possibili dall'inerzia.

Il riequilibrio delle voci dei grandi patrimoni è un passaggio importante per materializzare il contributo del Private Banking al buon futuro italiano oltre Covid-19: ad esempio la liquidità tenuta dai clienti dei Private Banker vale

circa l'11% del totale della liquidità nei portafogli delle famiglie e, nel rispetto della funzione che esercita in questa fase, è un obiettivo socialmente rilevante promuovere i suoi flussi sia verso l'assicurativo per rispondere al bisogno di tutele sia verso l'economia reale, per intercettare rendimenti originati da una crescita di medio-lungo periodo di imprese ed economia.

In gioco ci sono risorse ingenti che possono fare la differenza, se si pensa che la sola liquidità nei portafogli dei benestanti del Private Banking ha un valore non distante da quello della regina delle manovre pubbliche effettuata in occasione della prima ondata dell'emergenza attuale. Messe in movimento le risorse dei benestanti sarebbero uno straordinario polmone finanziario, non pubblico, di cui oggi c'è grande bisogno.

1.3. I risultati in pillole

Effetto Covid-19: tutti in ansia e incerti, anche i benestanti. Il 66,6% degli italiani è in ansia per la profonda incertezza che pervade la società, con percentuali che restano trasversalmente alte nei territori, per età, professioni e anche condizione socioeconomica perché coinvolge sia i ceti popolari (72,6%) sia i benestanti (62,1%). L'ansia post-traumatica esito della incertezza totale imposta da Covid-19 tocca anche gruppi sociali che prima si sentivano più protetti, consigliando cautela e ricerca di protezione: infatti, tra le persone benestanti potenziali clienti del Private Banking l'87,5% per la gestione del proprio patrimonio indica quale priorità fare investimenti a tutela di se stessi e della propria famiglia su salute, vecchiaia, educazione dei figli ecc. e l'83,8% vuole risparmiare per avere soldi subito pronti da utilizzare qualora le cose andassero male. Alla tradizionale possibilità e attitudine dei benestanti a pensare al proprio futuro economico si affianca ora lo spettro delle insicurezze da cui discende la voglia di fronteggiarle con opportune coperture.

Costruirsi pezzi di welfare fai da te. Forte è tra gli italiani la spinta a costruire un futuro più solido e molto incide sull'utilizzo dei soldi: il 68,9% (il 75,4% tra gli alti redditi) nel valutare gli investimenti dei propri risparmi pensa a come costruire per sé e la sua famiglia il proprio benessere. Per tutelarsi dai rischi sociali per il 65,3% è importante costruire una qualche solidità patrimoniale per affrontare spese di ogni tipo, segue poi l'acquisto di polizze e strumenti di tutela *ad hoc* (26,5%) e il potenziamento del welfare pubblico (24,7%). Se oggi la ricerca di autotutele si risolve soprattutto con il *cash*

cautelativo, la percezione di estrema vulnerabilità apre spazi importanti verso altri strumenti di autotutela, specialmente per chi, come i gruppi benestanti, gode di una solidità economica che anche oggi consente di alzare lo sguardo un po' più in là del presente: infatti, il 53,3% dei benestanti non ritiene l'ampliamento del welfare pubblico una priorità assoluta ed il 24,1% è intenzionato a ricorrere di più alla sanità integrativa rispetto a quanto faceva nel pre-Covid (il 70% continuerà a farlo come prima, solo il 5,9% ne ridurrà il ricorso). Costruirsi la propria autotutela è già più che una nicchia tra i benestanti.

La ricchezza privata fa sviluppo. Nella fase attuale la messa in moto della ricchezza privata è cruciale per riprendere la crescita. Per il 46,6% degli italiani la ricchezza è una opportunità se si stimolano i detentori a investirla bene, ed è il 59% tra i laureati e il 57,4% tra i *millennial*. Il 49,8% è favorevole a ridurre le tasse ai grandi patrimoni che investono nell'economia reale. La ricchezza investita è buona per gli italiani, che rifiutano pregiudizi ideologici e non cedono alla pura e semplice invidia sociale.

Altro che diavoli, la buona finanza serve. Per l'84,9% degli italiani (88,5% tra chi ha una laurea) è possibile una finanza buona, fatta di istituzioni e strumenti a sostegno delle imprese e che costruisce sviluppo e benessere, per l'87,4% è necessaria, perché serve a ri-mobilizzare la ricchezza privata verso l'economia reale. Alle facili letture che associano la finanza *tout court* al suo volto peggiore, gli italiani rispondono con maturità, riconoscendo il valore di una finanza buona al servizio delle persone e della collettività. Tuttavia, oggi essa è marginale nel nostro Paese: solo il 17,1% ritiene che la buona finanza esista oggi in Italia.

Il valore della consulenza ai benestanti al tempo del Covid-19. Per il 91,7% degli italiani è molto o abbastanza importante avere persone capaci di convincere chi ha grandi patrimoni a investire risorse nei circuiti dell'economia reale. Ecco il valore economico e sociale dei Private Banker in un contesto in cui convogliare risorse private verso l'economia e la società è cruciale: è finito il tempo in cui la consulenza era percepita come un mero strumento a servizio dei più ricchi *per fare soldi a mezzo soldi*. Per gli italiani chi persuade i ricchi ad investire svolge una fondamentale funzione sociale.

La buona consulenza oltre Covid-19: digitale, empatica e molto competente. Il 54,7% degli italiani (76,7% tra i giovani) utilizza *device* digitali per operazioni finanziarie e gestione dei risparmi. E pensando al futuro è il 91,8% a dirsi convinto che gran parte delle operazioni finanziarie nel futuro saranno in digitale. Tuttavia, la compresenza fisica resta imprescindibile: per il 73,1%

degli italiani il digitale serve per le attività di routine, poi però il consulente vuole guardarlo negli occhi. Resta intatto il valore della dimensione umana nella consulenza per i benestanti che, dai propri Private Banker, si aspettano più competenza anche su aspetti non strettamente finanziari (82,9%), maggiore empatia, relazionalità, attenzione al cliente (77,3%), maggiore rassicurazione (70,9%). Nelle difficoltà del momento i benestanti vogliono riferimenti solidi, altamente preparati, capaci di un mix di qualità tra empatia e sapere esperto, in modo da aiutarli a capire cosa accade per poi scegliere per il meglio. Ecco svelato il valore distintivo del Private Banking in questa fase, anche rispetto ad altre forme di consulenza.

2. IL MIO PEZZO DI WELFARE DA COSTRUIRE

2.1. L'incertezza non risparmia più i benestanti

Due terzi degli italiani sono in ansia per quel che accade e per le conseguenze che dovranno affrontare una volta superato il rischio del virus.

Le quote di persone in ansia sono elevate e analoghe trasversalmente ai gruppi sociali e ai territori, con valori vicini o superiori al 70%. In particolare, provano ansia più i *millennial* (69,4%), i residenti nel Sud e Isole (75,1%) i redditi bassi (76%) e il dato resta alto anche al variare della condizione socioeconomica perché sono in ansia il 72,6% dei ceti popolari e il 62,1% dei benestanti (tab. 1).

Il dilemma tra tutela della salute e tenuta economica condiziona la psiche delle persone e il loro rapporto con il proprio futuro. Vince un'ansia da incertezza, esito della ormai radicata certezza che non sarà facile rimettere in moto sia le proprie vite laddove sono state intralciate seriamente dagli eventi in corso, sia l'economia del nostro paese.

L'ansia riduce la capacità di decidere, agire e può condurre a immobilismo e dipendenza. La nuova incertezza che ne è l'origine condiziona molto le vite degli italiani e, questa volta, non lascia fuori i benestanti, porzione di cittadini che, di solito, beneficia di un più alto grado di protezione con annesse maggiori certezze sul futuro, data la dimensione dei patrimoni economici.

Infatti, dall'indagine su un campione di italiani benestanti potenziali clienti del Private Banking emerge che nella gestione dei soldi l'87,5% degli intervistati indica quale proprio obiettivo operativo di riferimento la voglia di investimenti che tutelano sé stessi e la famiglia nel futuro su ambiti quali salute, vecchiaia, educazione dei figli ecc... e l'83,8% la voglia di risparmiare per avere soldi subito pronti da utilizzare se le cose vanno male (fig. 1).

Obiettivi pratici ma prospettici, che richiamano:

- da un lato, l'idea che oggi rispetto al passato l'incertezza trova spazio anche nella psicologia di chi generalmente è poco abituato a pensare che le cose possano o debbano prendere una cattiva piega nella propria vita;

- dall'altro un'attenzione alle proprie esigenze soggettive che esprime indirettamente la necessità di rinforzare, quando non addirittura ricostruire, le proprie sicurezze.

Su quote inferiori si collocano obiettivi alternativi come ad esempio realizzare investimenti verso l'economia reale (66,7%), o lo Stato (31,8%) o che siano socialmente responsabili (52%), o il richiamo alla voglia di tornare a consumare, soddisfacendo sfizi che, in questo periodo, sono impossibili (48,9%).

C'è un dato relativo ai benestanti potenziali clienti del Private Banking che va fissato: la disponibilità di un patrimonio non ha più di per sé stesso il potere di tutelarli dall'incertezza: ecco allora che la stessa gestione del patrimonio dovrà essere riorientata per ricostruire/potenziare qualche certezza nel medio-lungo periodo.

Di fatto, la pandemia, almeno in questa fase, ha abbattuto quel muro di granitiche certezze che separava i benestanti dal resto dei cittadini.

Sono dimensioni di psicologia sociale di singoli e di gruppo che non vanno sottovalutate perché sono generatrici di comportamenti e azioni che possono modificare il contesto in cui si inseriscono.

2.2. Pensare oltre l'immediato che preoccupa

Rispetto a prima dell'emergenza e alla luce di quanto accaduto, il 45,2% dei benestanti dichiara che non pensa né all'oggi né a troppo in avanti, perché il proprio orizzonte è il medio periodo, il 38,8% dice di essere attento a capire cosa accadrà nel lungo periodo ed il 14,8% è troppo preso dalle problematiche del presente per pensare più in là (tab. 2).

Inoltre, l'indagine consente di stimare in circa il 22% i benestanti che oggi sono preoccupati dalla difficoltà di mantenere il proprio tenore di vita.

Pertanto, i benestanti costretti a piegarsi sul presente perché in difficoltà sono una minoranza, mentre la grande maggioranza è tuttora nelle condizioni di poter alzare lo sguardo verso il medio-lungo periodo.

La disponibilità di un patrimonio fa ancora la differenza, tuttavia l'esperienza pandemica ha imposto anche ai benestanti una diversa attenzione alla propria sicurezza, al punto da portarli a ridefinire anche il rapporto con il futuro prossimo.

Il nesso tra il presente dell'emergenza e la psicologia dei benestanti coincide con la voglia di ricostruire sicurezze: un obiettivo che condiziona la gestione dei soldi e le aspettative sul futuro rispetto al patrimonio molto più che nel recente passato.

I benestanti sono nelle condizioni strutturali di poter alzare lo sguardo oltre il presente anche quando è molto negativo per il resto dei cittadini, però in questa fase, se il privilegio di poter pianificare il futuro resta, chi dovrà consigliarli deve sapere che almeno psicologicamente le *comfort zone* per la prima volta sono sentite da loro come meno sicure.

La tradizionale attitudine a guardare oltre il presente che preoccupa è pervasa anche dalla voglia di rintuzzare le nuove incertezze.

2.3. Buone soluzioni per l'autotutela cercasi

Pensando al futuro, il 40,4% dei benestanti indica l'ampliamento del welfare pubblico come la priorità assoluta al punto che la spesa pubblica per il sociale secondo loro non dovrà più subire tagli, mentre il 53,3% la ritiene un aspetto importante ma non più di altri (fig. 2).

In una fase storica segnata dal ritorno prepotente dello Stato nell'economia e nella società, legittimato come indispensabile scialuppa di salvataggio per imprese e famiglie bloccate dal virus, i benestanti non ritengono il welfare pubblico come la priorità assoluta per la sicurezza sociale individuale.

Sono evidenti nei benestanti una legittima più alta sensibilità e una propensione all'autotutela, esito della convinzione che la protezione sociale sia in gran parte la risultante dell'impiego efficace del proprio patrimonio.

Così ben il 24,1% dei benestanti intervistati dichiara che, alla luce di quanto accaduto in questo periodo, per il proprio futuro e quello familiare utilizzerà più di prima la sanità integrativa (fig. 3).

La nuova centralità della tutela della salute si lega tanto alla percezione che la salute è minacciata più di prima quanto all'idea che non sarà così facile trovare sempre risposta nel welfare pubblico.

Ecco allora che si crea una disponibilità potenziale ad investire quote di patrimonio in soluzioni assicurative e mutualistiche.

Più sanità integrativa per i benestanti significa poter disporre di uno strumento attraverso il quale, in potenza, utilizzando pezzi del proprio patrimonio è possibile innalzare la propria sicurezza, erosa dalla terribile vicenda del virus.

È una intenzionalità che, per trasformarsi in domanda pagante, ha bisogno di una adeguata evoluzione materiale fino a identificare taluni prodotti assicurativi come i più appropriati. Un processo non semplice, da personalizzare, accompagnare e orientare, con una capacità di coltivarlo con le modalità opportune.

È uno spazio forse non nuovo, tuttavia nelle condizioni attuali si candida ad essere molto più che una nicchia, perché è l'esito di una nuova gerarchia soggettiva delle priorità sull'uso dei patrimoni e sugli investimenti.

Come rilevato, la disponibilità di un solido patrimonio non è più di per sé garanzia che il futuro è più certo che incerto: ecco perché i benestanti hanno bisogno di un impiego del patrimonio che sia esplicitamente orientato a produrre una rinnovata sicurezza.

2.4. Ricostruire sicurezze

La nuova attenzione alle autotutele è oggi una preoccupazione socialmente condivisa, che è risalita fino ai benestanti ma che è radicata negli italiani trasversalmente a territori e gruppi sociali.

Infatti, il 68,9% degli italiani dichiara di pensare a come garantire nel futuro il proprio benessere e quello della propria famiglia costruendo tutele nel tempo tramite il buon investimento dei propri risparmi, anche in vista della vecchiaia: un obiettivo trasversale alle condizioni di reddito perché il dato arriva al 64,6% tra i bassi redditi ed è il 75,4% tra chi ha alti redditi (tab. 3).

In particolare, il 36,6% lo definisce uno degli obiettivi che ha in mente quando sceglie come investire (ed è il 59,2% tra gli alti redditi), il 32,3% vorrebbe averlo come obiettivo esplicito ma per il momento non gli è possibile poiché ha esigenze immediate stringenti e non abbastanza risparmi.

Solo il 14% degli italiani ritiene preferibile affrontare le priorità del momento ed una quota pressoché analoga (15,9%) si dichiara non interessata e in ogni caso non nelle condizioni di farlo.

Richiesto di pensare alla propria sicurezza nel tempo contro i rischi sociali per salute, inabilità, non autosufficienza, vecchiaia ecc. alla luce dell'emergenza Covid-19 è importante (tab. 4):

- per il 65,3% degli italiani risparmiare, anche a costo di consumare meno per avere una qualche solidità patrimoniale e affrontare direttamente quando emergono le spese: una propensione a risparmiare per costruirsi sicurezze che trova larghe conferme trasversalmente alla popolazione, con percentuali elevate tra i *millennial* (71,1%) e tra chi si definisce un grande risparmiatore (79,1%);
- per il 26,5% l'acquisto di polizze, strumenti di tutela *ad hoc*;
- per il 24,7% il potenziamento, con appropriati investimenti, del welfare pubblico.

Ecco la notizia: per gli italiani ci vuole sì più pubblico, ma non basta e non risolve i problemi di sicurezza e del futuro.

Nella cultura sociale collettiva non prevale la statolatria: gli italiani sono in fondo meno appesi alla spesa pubblica di quanto si è di solito portati a pensare. Semmai colpisce:

- una matura presa d'atto dell'impossibilità di dilatare a dismisura e ben oltre l'emergenza il ricorso ai soldi pubblici ed alla copertura pubblica per ogni evenienza;
- la sollecitudine con cui ci si arrocca sull'autotutela immediata, quella dei soldi privati subito pronti;
- una ridotta volontà di ricorrere alle forme della mutualità assicurative, alla mutualizzazione del rischio con relativo accumulo di risorse.

In generale i dati indicano che si va aprendo una stagione nuova, in cui il trauma della vulnerabilità acutamente percepita in ambiti minuti del proprio quotidiano stimolerà una propensione verso forme di autotutela praticabili.

Se l'intenzionalità è socialmente condivisa, decisive saranno poi le disponibilità materiali, perché quanto più si sale nella scala reddituale e patrimoniale tanto maggiore sarà la disponibilità materiale per fare le scelte appropriate.

I benestanti, clienti potenziali del Private Banking sono i candidati naturali ad essere i protagonisti di una nuova stagione del welfare complementare e degli investimenti in strumenti di acquisto di pezzi di tutela.

Pertanto, si può delimitare l'effetto specifico, materiale e psicologico, dell'emergenza di questo periodo poiché:

- ha trasformato l'autotutela da atto di volontà delle persone ad esigenza sociale diffusa, perché forte e radicata è stata l'esperienza della vulnerabilità, dell'insicurezza e incertezza;
- ha reso i benestanti il gruppo sociale di riferimento per il mercato dell'autotutela: questo non solo perché hanno le disponibilità economiche per generare domanda pagante, ma perché per la prima volta sono toccati materialmente e psicologicamente da onde di incertezza che prima erano o un sentito dire o erano appannaggio solo di sensibilità particolari.

2.5. Risposte in atto e quelle da promuovere

2.5.1. Rigorosamente liquidi per non morire di paura

Man mano che è salita la pressione dell'emergenza si sono intensificate anche le reazioni economiche più tipiche degli italiani di questi anni: su tutte, la propensione ad ampliare la quota di contante in portafoglio.

Infatti, nell'ultimo anno il contante è cresciuto del +8,3% reale, per un incremento in termini assoluti di 80,5 miliardi di euro. In parallelo, il totale di portafoglio è aumentato del +1% reale e le altre voci più significative hanno avuto performance negative: infatti, ad eccezione delle assicurazioni (+5% reale) sono diminuite in termini reali le risorse messe su obbligazioni (-12,3%), azioni (-3,7%), quote di fondi comuni (-2,5%).

La pandemia ha amplificato la propensione ad avere soldi subito pronti come lenitivo dell'incertezza. Ecco perché sul piano economico e anche degli stili di vita e della qualità della vita collettiva è un tema chiave del nostro tempo la propensione delle famiglie italiane ad incrementare la quota di cash in portafoglio.

Dall'indagine risulta che sul totale della popolazione italiana maggiorenne il 57,5% dichiara di avere risparmi in contanti, liquidi e il dato arriva al 77,8% tra chi ha alti redditi (tab. 5).

Tra le motivazioni, per il 55,1% il cash serve per fronteggiare spese inattese, esser pronti a rispondere all'incertezza, per il 25,3% il momento è troppo complicato per effettuare nuovi investimenti. Vi è poi un 18,6% che lo

definisce una abitudine senza una ragione o un fine preciso ed il 18,3% la soluzione per fronteggiare le richieste di pagamenti in contanti che, ad oggi, sono avanzate da operatori di ogni tipo.

Resta che, da almeno dieci anni, il cash cautelativo cresce in quanto antidoto migliore all'incertezza di ogni ambito coinvolto. E su questa base motivazionale e di comportamenti che è cresciuto il grande blob al centro dell'economia delle famiglie e delle imprese, patologico e incapace di alimentare il sistema economico come dovrebbe fare in condizioni fisiologiche.

Sebbene per i benestanti la liquidità sia meno stregante, tuttavia resta una componente importante dei portafogli tanto che, con riferimento al Private Banking vale circa il 15% del totale delle risorse che fanno capo ai suoi servizi, che significa circa l'11% del totale della liquidità nei portafogli delle famiglie italiane.

Una massa di risorse risparmiate dai soggetti economici che resta inerte perché solo così si attenua l'ansia da incertezza attuale e futura.

2.5.2. L'autotutela mutualizzata

Il welfare pubblico è per tutti, benestanti o meno, un pilastro importante perché garantisce tutele e servizi che, fuori da un contesto di mutualizzazione dei rischi universale nelle comunità, molto difficilmente avrebbe le basi economiche e tecniche per esistere a vantaggio di chi ne ha bisogno.

La pandemia mostra che ci sono situazioni hard, estreme, in cui non si può che contare sulla mobilitazione di comunità: avere pronti soccorso, terapie intensive, cure salvavita sia in caso di epidemia sia in situazioni ordinarie per curare molte patologie, non può che essere l'esito di un sistema universalista che tiene tutti dentro un virtuoso circuito di redistribuzione di rischi e costi di copertura.

Conviene a tutti, perché solo così si possono avere terapie intensive e altri servizi di welfare molto costosi pronti per quando arriva l'assalto. Infatti, se il costo di tali servizi fosse trasferito in capo ai singoli, da un lato anche i più facoltosi molto difficilmente sarebbero in grado di fronteggiarlo quando dovessero averne bisogno, dall'altro le strutture di certo non sarebbero economicamente sostenibili.

Gli italiani però non cedono alla facile tentazione di pensare che possa esistere un ipertrofico nuovo Moloch pubblico che sempre e comunque a tutto risponde.

Da qui la propensione all'autotutela che include una molteplicità di possibili soluzioni: dalla buona gestione del proprio patrimonio per avere disponibili risorse in caso di bisogno fino all'acquisto di strumenti di welfare complementare, dalla sanità alle pensioni.

Tuttavia, questa soluzione di welfare complementare e assicurativo è una soluzione non molto gettonata e poco capace di generare consenso. E può sorprendere perché lo sviluppo di un pilastro mutualistico assicurativo è la soluzione più razionale, ottima, a più alto impatto perché in grado di ridistribuire scientificamente rischi e relativi costi, abbattendo drasticamente l'esposizione individuale.

Le persone, infatti, entrando nel pilastro si garantirebbero coperture e al contempo contribuirebbero a creare le condizioni di sostenibilità economica della copertura per tutti i soggetti coinvolti. Inoltre, si accumulerebbero anche masse di risorse potenzialmente utilizzabili, con cautela e abilità per altri possibili investimenti.

È evidente allora che a questo stadio promuovere l'adesione dei benestanti al welfare complementare è azione ad alto valore sociale: il Private Banking, in quanto interlocutore più riconosciuto, autorevole e competente dei benestanti, deve farsene carico.

3. MOBILITARE IL RISPARMIO PRIVATO INERTE

3.1. Perché è importante

Mai come in questo momento i destini individuali, alle prese con problematiche da risolvere e opportunità da costruire e cogliere, sono strettamente intrecciati con i destini delle comunità.

Infatti, se le persone folgorate dalla paura intensa e concentrata di questo periodo proseguiranno ad arroccarsi tenendo contante fermo o rifuggendo da investimenti di lungo periodo sarà tutta l'economia a soffrirne perché potrebbe ritrovarsi:

- afasica, senza il necessario per respirare a pieni polmoni nel lungo periodo;
- o, in altra ipotesi, intasata di Stato e pubblico, con conseguenze negative su dinamica economica e qualità istituzionale del vivere collettivo.

Nel momento in cui le risorse pubbliche sembrano infinite, accedervi non comporta costi o responsabilità e la parola debito è scomparsa dal lessico collettivo, diventa vitale tenere il punto sul ruolo che invece deve svolgere il risparmio privato nel finanziare imprese ed economia reale una volta superata l'emergenza.

Ci sono ragioni economiche, sociali e istituzionali che motivano l'insistenza sul ruolo del risparmio privato come fonte degli investimenti di imprese e famiglie. Infatti, troppi soldi pubblici senza vincoli deresponsabilizzano gli operatori economici e le persone, allentano l'attenzione al merito del credito, cioè alla valutazione dei ritorni reali dei progetti da finanziare e spostano i criteri decisionali che intervengono sull'allocazione delle risorse dai risultati che il mercato apprezza ad aspetti più in linea con criteri burocratici e amministrativi.

In definitiva, l'eccesso di risorse pubbliche rispetto al risparmio privato nel finanziare l'economia rischia di snaturare aspetti decisivi del buon funzionamento del sistema e, in fondo, anche della qualità delle istituzioni sociali e sociopolitiche delle comunità.

L'attenzione si sposta allora sul come e sul chi può mettere in movimento il risparmio privato, soprattutto quello di chi ne ha molto perché è stato accumulato nel tempo, addirittura per più generazioni.

E ad averne molto sono i benestanti, che in Italia non sono una cricca iper-ricca staccata dal resto ma un gruppo sociale ampio, irrobustito nel tempo dai tanti protagonisti della microimprenditorialità di massa del manifatturiero, delle più recenti filiere, dall'agroalimentare al legno, all'arredo, alla meccanica di precisione fino all'economia dei servizi degli studi professionali, di consulenza e delle attività commerciali di vario tipo.

Qui si innesta il valore sociale della buona finanza e, più ancora, della buona consulenza: portare le persone benestanti, preoccupate per il futuro come mai in passato, a mettere in movimento le proprie risorse non solo sulla citata linea della ricostruzione di un certo grado di protezione sociale ma poi anche verso l'economia reale, le imprese, eventualmente le infrastrutture, andando a sostenere direttamente la creazione di ricchezza aggiuntiva, di cui possono beneficiare sia loro tramite i rendimenti degli investimenti sia la comunità, grazie al valore e all'occupazione aggiuntiva creata.

3.2. La sospensione dei mercati e l'avanzata del pubblico

3.2.1. Che succede ad una economia statizzata

La pandemia segna una inedita sospensione dell'azione di imprese e mercati di intere filiere per ragioni sanitarie, con l'inevitabile trasferimento dei costi dei mancati redditi e del mancato gettito fiscale sul bilancio pubblico.

La questione va delineata in modo ancor più puntuale perché solo rendendo evidente il rischio di involuzione patologica legata al troppo pubblico si capisce in pieno perché il Private Banking può fare la differenza in questa fase mettendo in moto i risparmi privati sul sentiero dell'investimento nell'economia reale.

Meccanismi di mercato bloccati, imprese costrette a bloccare la propria attività, con attori economici costretti a contare o su risorse pregresse risparmiate o, sempre più, su risorse pubbliche. Sono aspetti che rendono quella attuale una situazione eccezionale, che dura dall'inizio della pandemia e che è destinata a durare presumibilmente finché non sarà trovata una soluzione col vaccino o la cura.

Non era mai successo in modo così massiccio e, per certi versi naturale e con un consenso unanime: esercizi pubblici, commerciali, imprese artigiane, studi professionali, sono forzati a chiudere e lo Stato deve intervenire il prima possibile con trasferimenti monetari subito pronti.

È in atto una evidente statizzazione dell'economia, nata dalla forza dei fatti e dal bisogno sociale epocale che la crisi sanitaria ha innescato.

Ogni eccezione ha le sue continuità, ogni fase eccezionale di mutamento anche quando si racconta come temporanea in realtà introietta almeno due dinamiche:

- si innesta su trend preesistenti, e in questo caso il neostatalismo emergenziale ben si incastra con il ritorno dello statalismo politico di cui, anche nel nostro paese, si sono visti esempi negli ultimi anni;
- incide in profondità nei contesti in cui è presente, tende a condizionarli o a lasciare in essa tracce durature.

Ad oggi il bilancio pubblico e il debito annesso sono letteralmente schizzati in alto, con un boom che solo una situazione epocale per la sua eccezionalità poteva giustificare.

Sarebbe illusorio pensare che tale statizzazione delle economie, per tramite i sussidi e i prestiti garantiti alle aziende e per tramite i trasferimenti sociali a lavoratori e professionisti, sia destinata a sparire da un giorno all'altro quando il virus sarà battuto.

3.2.2. Quelli che il pubblico è sempre meglio

A lungo la cultura di mercato ha prevalso su quella di Stato, talvolta rimproverato per inefficienze o per produzioni animate da spirito non imprenditoriale.

Dapprima lentamente e poi via via con sempre maggior virulenza il richiamo al ruolo dello Stato è tornato: il capitalismo politico o guidato dalla politica è diventato qualcosa di spendibile, un modello con buona *social reputation* e nel mentre il mercato perdeva attrattività e finiva per essere considerato causa di guasti sociali, ambientali e infine di mancata crescita economica.

La stagione della globalizzazione e del digitale andava esaurendo la sua spinta propulsiva e nel mentre crescevano le resistenze per i costi sociali delle delocalizzazioni, i vuoti della deindustrializzazione, le nuove ineguaglianze dentro le economie di mercato e tra queste e le economie in via di sviluppo.

Più di recente, l'arrivo del sovranismo economico ha risdoganato pratiche economiche statuali, come i dazi protezionisti esplicitamente orientati alla tutela di interessi economici, di imprese come di comunità di lavoratori, altrimenti minacciati dalla dinamica dei mercati globali.

La pandemia ha dato il colpo di acceleratore a questo trend sociopolitico poiché ha evidenziato:

- che troppe economie si sono trovate prive di risorse strategiche per le proprie comunità, dai respiratori alle mascherine;
- una inedita dipendenza delle economie dei servizi, sulla carta più avanzate, dalle economie della manifattura e dei prodotti.

L'economia reale e, in essa la manifattura, dopo anni e anni di marginalità, di accuse di passatismo e di essere origine di danni di vario genere, torna ad essere considerata la fonte prima vera della ricchezza di un paese.

E se la manifattura è l'origine del valore, e alcune delle sue produzioni sono strategiche e non possono e non devono finire fuori dal territorio nazionale o in mani sbagliate, allora è importante che anche nella manifattura sia robusta la presenza diretta o indiretta dello Stato.

Con la pandemia si completa il ciclo lungo del ritorno di Stato ed economia reale che, come un incredibile e inatteso pendolo, riporta in auge entità che sembravano destinate all'archivio della storia, perché stroncate da mercato e economia dei servizi.

3.3. L'alternativa c'è o no?

3.3.1. Chi, oltre lo Stato

In tale quadro, siamo condannati ad assistere al progressivo ampliarsi del pubblico che tutto fagocita? E mentre i mercati sono in apnea, le buone ragioni dell'intervento statale sono destinate a degenerare nell'ipertrofia antieconomica del dopo? Ci sono soggetti, istituzioni e processi che potenzialmente sono in grado, una volta rimosso il virus e le sue urgenze sanitarie, di consentire all'economia di prendere il ritmo rapido della ricrescita necessario dopo un tonfo così drammatico e profondo?

Le alternative ci sono e rinviando ai meccanismi di mercato nella loro fisiologica capacità di trasmettere risorse da chi ne dispone a chi vuole

utilizzarle, con la virtuosa azione di istituzioni, soggetti, strumenti e processi della finanza.

Il tutto-Stato potentemente motivato dall'emergenza non è l'unica opzione, perché molto dipende dalle scelte: ecco perché è importante capire anche come si orientano in questa fase i cittadini, quali opinioni e comportamenti li connotano, quali scelte ritengono più opportune per sé stessi e per l'economia in generale.

3.3.2. La ricchezza apprezzata

Il risparmio è una grandezza sociale che taglia trasversalmente i gruppi sociali, una sorta di virtù economica legata alla volontà, agli stili di vita, alle risorse e alla loro gestione.

Notoriamente gli italiani sono un popolo di risparmiatori: se nel tempo la ferrea volontà di mettere soldi da parte si è attenuata, dopo il 2008 e l'avvento di modelli di consumo più sobri, indubbiamente si è assistito ad una riscoperta della voglia di accantonare risorse.

Oltre il risparmio ci sono i patrimoni che sono il condensato, spesso di lungo periodo, di successi economici che, nel caso degli italiani, rinviano molto a esperienze di imprenditorialità in tanti diversi settori.

Storicamente in Italia per ragioni socioculturali e di egemonie ideologiche a lungo ha prevalso un pregiudizio non positivo nei confronti della ricchezza e di chi la possedeva, esito di una concezione che la portava ad essere vista come qualcosa di inerte, fine a sé stessa e senza alcuna capacità di generazione di benefici per la collettività.

Nel tempo tale visione demonizzante è stata scalfita nelle sue fondamenta, perché lo sviluppo è stato possibile anche attraverso la ricchezza privata e la volontà di investirla a beneficio della comunità in cui si è inseriti.

Una visione che trova riscontro ancora oggi, nel pieno della pandemia globale perché:

- il 46,6% degli italiani pensa che la ricchezza è una opportunità se si stimolano i detentori a investirla bene: quota che sale al 59% tra i laureati e al 57,4% tra i *millennial*;
- il 23,8% la reputa inutile per l'Italia perché i detentori ormai vivono a livello globale, portano i soldi lontano;
- il 26,5% la reputa un furto poiché ritiene che nella gran parte i detentori sono egoisti e operano a danno della collettività.

Numeri che esprimono la visione matura degli italiani sul valore che assume la ricchezza e chi la possiede, lontano dal pregiudizio negativo che è minoritario. È molto apprezzata dagli italiani la ricchezza che si mette in gioco e diventa impresa, progetta azioni per generare più ricchezza e nel fare questo la ridistribuisce anche ad altri soggetti sotto forma di redditi o prodotti e servizi (tab. 6).

Per questo, tra gli italiani vi è anche ampio favore ad introdurre meccanismi di premialità verso chi intende mettere le risorse private nei circuiti dell'economia reale: ben il 49,8% sarebbe favorevole a premiare con tasse più basse chi investe nell'economia italiana con quote alte trasversalmente ad età, titolo di studio, sesso. Ed il 41,8% sarebbe favorevole ad introdurre meccanismi premiali verso chi effettua investimenti etici nei confronti, ad esempio, di imprese che rispettano ambiente, diritti di lavoratori e fornitori ecc., idea quest'ultima che si fa largo soprattutto tra i giovani (48%) e i laureati (51,4%) (tab. 7).

Minore è lo spazio che trovano visioni penalizzanti la ricchezza, come quella di imporre alte tasse a tutti i patrimoni.

3.4. La finanza che ci vuole

3.4.1. La buona finanza: possibile, necessaria, ma in Italia non va

La presente ricerca consente, probabilmente per la prima volta, di verificare il punto di vista degli italiani sulla finanza: è una inedita valutazione della *social reputation* di una parte del mondo economico che, soprattutto negli ultimi anni è diventato terminale di risentimenti sociali radicati, a volte legittimi e tuttavia determinati da soggetti e processi che con la finanza poco hanno a che fare.

Pensando alla finanza, intesa come istituzioni e strumenti finanziari, è stato chiesto agli italiani se fosse possibile una finanza che funziona bene, cioè supporta le imprese ed è funzionale a sviluppo e benessere.

Un quesito ad altissimo rischio viste le narrazioni globali prevalenti, gli infiniti pregiudizi di antica data che si sono saldati con pregiudizi più recenti e gli esiti di eventi non certo edificanti per talune istituzioni finanziarie.

Ma il tema chiave è: la finanza ha un ruolo legittimo, importante, positivo per il benessere delle persone? Ben l'84,9% degli italiani dichiara che una buona

finanza per imprese, sviluppo e benessere è possibile, con maggioranze trasversali a gruppi sociali e territori, e un valore particolarmente elevato tra i laureati (88,5%) (fig. 4).

Come spesso accade gli italiani colpiscono per maturità: qui si dichiarano convinti che è possibile una finanza buona, che non è vero che essa debba per forza coincidere con il suo volto peggiore, degenerato.

L'87,4% la ritiene necessaria, convinti appunto che svolga un ruolo significativo associato allo sviluppo e al benessere dei cittadini, con percentuali trasversalmente alte tra territori e gruppi sociali, con punte dell'89,6% tra chi si definisce un risparmiatore abituale (tab. 8).

Tuttavia, solo il 17,1% ritiene che questo tipo di finanza esista già in Italia: ecco dove si scarica il peso delle negative esperienze legate alla finanza.

Possibile, necessaria ma, almeno in Italia, ancora marginale: il potenziale di espansione della *social reputation* della finanza e delle sue istituzioni in Italia è molto alto. Pesa non solo la realtà, ma la ridotta attenzione con cui negli anni il mondo della finanza si è preoccupato di raccontare sé stesso, ruolo, funzione, modalità operative.

Così la finanza resta nell'immaginario collettivo della realtà italiana sinonimo di potere, di vertici paludati, di ricchi e ricchissimi, non uno strumento necessario al buon funzionamento dell'economia.

Storicamente l'Italia ha avuto potenti correnti antindustriali, tuttavia nel tempo si è radicata nella cultura sociale collettiva la convinzione che l'impresa non è altro che una forma giuridica, organizzativa e funzionale attraverso la quale si produce reddito e ricchezza di cui beneficiano singole persone e comunità.

Ebbene, ad oggi la finanza non ha beneficiato in Italia di un processo di emancipazione socioculturale analogo, di un *upgrading* reputazionale che la sdoganasse dalla trappola della condanna morale sociale e da quello dell'autoisolamento residuale.

Raccontarsi alla società non è un orpello inutile, ma è parte del proprio essere e incide sulla *social reputation*.

3.4.2. Accaparratori di sovranità e valore altrui

Da sempre esiste una retorica negativa per la finanza, letta come un di più inutile e parassitario rispetto all'economia reale: da queste retoriche sono nate storicamente tragedie epocali.

Tuttavia, non è di questo che qui si tratta, piuttosto del perverso intreccio che, nella percezione collettiva degli italiani, si è a lungo creato tra mercato, globalizzazione e finanza.

La finanza diventa nella narrazione prevalente nell'arena pubblica il nuovo potere globale, quello di chi vive di moltiplicazione di soldi a mezzo soldi, senza giustificazione alcuna se non il proprio arricchimento.

Il *rentier* finanziario nella vulgata vive, succhia valore e non ha nemmeno la legittimità sociale di un imprenditore proprietario che, come organizzatore dei fattori tecnici della produzione, contribuisce a creare valore. D'altro canto, i grandi fondi di investimento sono visti come accentratori di sovranità altrui, perché tramite i mercati condizionano le vite di intere comunità nazionali.

Se a ciò si aggiunge l'esperienza non edificante del dopo crisi 2008 con il corollario di crisi e cattive gestioni di banche di vario tipo, ecco allora che ben si capisce la complessità del rapporto tra italiani e finanza.

Eppure, si è visto, gli italiani ritengono la finanza possibile e necessaria: ecco dove si condensa un capitale reputazione prezioso da tradurre in pratica concreta.

3.4.3. Diga contro la società burocratizzata

Oggi è alto il rischio di una iper-statizzazione dell'economia, una deriva problematica non importa quanto sia urgente e legittimo l'intervento attuale in economia.

Infatti, il finanziamento dell'economia pubblica rinvia al potere di allocazione delle risorse di burocrati e di meccanismi amministrativi, la cui efficienza è inferiore a quella dei meccanismi di mercato sia nel medio lungo periodo, sia spesso anche nel breve periodo.

La finanza con strumenti appropriati trasferisce risorse da chi ne ha ma non le utilizza a chi non ne ha o non ne ha abbastanza per utilizzarle per imprese, progetti, attività. Gli strumenti finanziari rispondono alla legittima attesa di rendimenti da parte dei risparmiatori che cedono le proprie risorse e, nello

scambio di risparmio e investimento, si crea un meccanismo efficiente di allocazione del risparmio tra le destinazioni possibili.

Mobilizzare il risparmio scongelandolo e orientandolo verso i rendimenti migliori è la missione della finanza: se ben praticata è la vera alternativa a una finanza pubblica a debito che, in questa fase, gode di grande *social reputation* ma che visibilmente costringerà a risvegli dolorosi nei prossimi anni, quando diventerà chiaro che il debito andrà restituito, onorato.

D'altro canto, dietro l'ampliarsi dell'intervento pubblico in questa fase c'è l'inattaccabile legittimità della risposta all'emergenza, in cui la spesa pubblica è utilizzata per erogare sussidi, aiuti, agevolazioni fiscali di vario tipo, lenendo il costo sociale dei blocchi dell'economia e delle imprese indotti dalla crisi sanitaria.

I sussidi hanno raggiunto dimensioni ciclopiche che sono visibili nella finanza pubblica, tenuto conto delle uscite e del gonfiarsi del debito pubblico. Non era facile e non è facile rispondere ad una fame di reddito così improvvisa e diffusa, che coinvolge gruppi sociali da sempre generatori di alti redditi e relativi alti risparmi.

La macchina statale quindi si è messa in moto e, nel complesso, ha fronteggiato una domanda sociale di reddito che non ha precedenti nella storia.

Tuttavia, al pur doveroso riconoscimento del carattere eccezionale, unico, inatteso dell'emergenza economica, si affianca anche un approccio un po' più critico perché i deficit strutturali e funzionali noti e presenti da sempre, soprattutto con riferimento alla macchina pubblica hanno finito per rallentare le risposte e soprattutto per sopravanzare nella percezione collettiva i meriti di un intervento statale a cui, ad oggi, si deve l'attenuarsi della pressione sociale.

Richiesti di pensare alla propria situazione economica, anche alla luce di quanto è accaduto durante l'emergenza sanitaria del Covid-19, le persone sono state chiamate ad esprimere un giudizio sui provvedimenti e gli strumenti messi in campo dalla politica e in particolar se, e in che misura, fossero stati puntuali e adeguati rispetto ai fabbisogni socioeconomici emersi.

Ebbene il 59% degli italiani li ha valutati come inadeguati e sempre in ritardo, come se lo stato e la macchina amministrativa si muovessero con un giro di ritardo e nemmeno nell'urgenza dell'emergenza il distacco tra macchina statale e burocratica e dinamica sociale reale si è accorciato (tab. 9).

Per gli italiani quel che è stato fatto dallo Stato è importante e tuttavia non è stato esauriente e più ancora è sempre sembrato arrivare in ritardo, con una velocità inferiore a quella attesa e necessaria. E a dare un giudizio più critico dei provvedimenti sono i bassi redditi (69,7%), i millennial (65%), i residenti nel Sud e Isole (64,3%), le donne (63,9%).

4. IL PRIVATE BANKING IN AZIONE

4.1. Orientare i benestanti per disegnare *la buona economia del dopo*

La consulenza finanziaria e patrimoniale che ruolo può esercitare nell'attuale contesto, tenuto conto delle aspettative che gli sono rivolte dai suoi clienti potenziali e il contributo che la sua azione può generare per il sistema paese?

È un quesito decisivo, perché incastona il valore sociale del Private Banking che, sin dal Primo Rapporto AIPB-Censis è stato enucleato nei suoi componenti basilici, nella situazione socioeconomica e istituzionale attuale che è completamente diversa da quella pre-Covid.

Il valore sociale non è mai eguale a sé stesso poiché assume forme diversificate a seconda dei contesti in cui il soggetto che lo genera si trova ad operare. Ed ogni contesto è l'esito di trend di lungo periodo e di fenomenologie più congiunturali, che delineano lo spazio in cui i soggetti operano e provano ad incidere.

Covid-19 cambia la realtà in cui siamo immersi, cambiando anche le aspettative ed esigenze dei gruppi sociali di riferimento del Private Banking, nonché quel che la sua azione di utile e buono può generare per i clienti e per la comunità.

Il veicolo del valore sociale è il rapporto con i clienti, la fiducia conquistata, l'essere il riferimento primo di decisioni sul patrimonio che, considerata l'insieme della platea dei clienti del Private Banking, ha la potenza per condizionare le dinamiche economiche e sociali.

Dove vanno soldi, come ci vanno, per quanto tempo, con quali aspettative: sono aspetti decisivi per il cliente e su cui l'industria del Private Banking e i suoi protagonisti sono in grado di intervenire con conseguenze importanti per l'economia e la società italiana.

Oggi che l'economia vive una ecatombe annunciata di fallimenti di imprese, tagli di posti di lavoro e di redditi, le scelte dei grandi patrimoni contano per il futuro di tutti almeno quanto la destinazione delle risorse pubbliche.

Per questo il Private Banking è tutt'altro che marginale, anzi è potenzialmente strategico in relazione alla capacità o meno di mettere i patrimoni in

movimento, orientando le risorse verso specifici settori e al contempo stimolando e contribuendo a soddisfare le esigenze dei benestanti.

Poiché il Private Banking contribuirà con la sua azione a determinare aspetti costitutivi della nostra economia e, di riflesso, della società allora è bene seguire con attenzione la sua autoriflessione, la spinta a trovare modelli efficaci per far convivere interessi privati dei clienti e benefici collettivi.

4.2. La consulenza appropriata a questo tempo

4.2.1. Più empatia e molta più competenza

Il profilo sociale e psicologico dei benestanti, ridefinito dall'impatto dell'epidemia e delle sue conseguenze socio-economiche e sugli stili mentali e di vita, origina una nuova e diversa domanda di consulenza.

Come rilevato, il grande patrimonio non è più di per sé stesso garante di certezze e sicurezze, come se uno stato psicologico sereno sul futuro fosse solo il precipitato della dimensione e dell'incremento del valore del patrimonio. In pratica, la massimizzazione del rendimento di comparti del patrimonio non è la sola strada maestra risolutiva per rispondere al nuovo bisogno di sicurezza.

Certo avere un buon patrimonio consente di fronteggiare imprevisti della vita, ma ora i benestanti fanno della nuova certezza di medio-lungo periodo un obiettivo in sé, che necessita di scelte specifiche e, anche, di prodotti *ad hoc*.

Sono scelte non facili, così come non è facile la completa e convincente decrittazione dei bisogni di tutela: ecco allora che si apre uno spazio nuovo e diverso di consulenza, di relazione con il cliente, di contenuti delle scelte da promuovere e condividere.

Ci vuole un rimpasto di relazionalità con il cliente che prelude, a emergenza finita, ad una sorta di inventario dei sentimenti e delle aspettative delle persone nel dopo diluvio. Se è vero che non saremo più quel che eravamo, che i mutamenti sono intensi, profondi e irreversibili, allora occorre ritarare schemi interpretativi e relazionali con la clientela.

È molto utile cogliere cosa gli stessi benestanti pensano in proposito: pensando alla relazionalità tra clienti e consulenti il 77,3% richiama la necessità di potenziare empatia, relazionalità, attenzione al cliente, aspetti da

sempre importanti ma che contano ancor di più in una fase così eccezionale di vita stravolte nel quotidiano (fig. 5).

La consulenza non può essere algoritmica, non può tecnicizzarsi al punto da perdere quella dimensione di condivisione umana, anche emotiva che dopo una esperienza così potente e intrusiva diventa decisiva.

L'interlocuzione con il consulente è una relazione tra umani, e in una realtà cambiata all'improvviso, scopertasi ostile ed estranea, nulla può sostituire il rapporto caldo, anche di empatia, di comunanza di vissuti per poi condividere pensieri su scelte importanti come quelle sui soldi.

Vi è un altro dato poi che, innestato nel contesto degli ultimi anni e dell'attuale emergenza assume un valore quasi rivoluzionario: l'82,9% ritiene ci vorrà molta più competenza anche su aspetti non strettamente finanziari per aiutare le persone a capire la realtà.

Competenza: ecco il ritorno di un termine che sembrava impronunciabile, che nel tempo aveva subito una sorta di capovolgimento semantico e da indicatore di serietà, attendibilità, cognizione di causa era guardato con sospetto, in quanto strumento opportunistico di tutela di interessi di caste di ogni tipo.

Ora che il mondo va sottosopra e che il quotidiano diventa altro da tutto quel che abbiamo *vissuto, pensato e anche temuto* persino nel peggiore degli incubi, ecco che le persone vogliono potersi aggrappare o almeno avere il supporto della competenza.

Interlocutori che parlano di cose che conoscono, hanno studiato, hanno praticato: non orecchianti, improvvisati, dilettanti, ma persone competenti, depositarie di sapere esperto e per questo capaci di *un di più di lucidità* per spiegare cosa ci sta accadendo e cosa occorrerebbe fare.

Non iper-specialisti aridamente ancorati allo specifico, ma portatori di una competenza incastonata nella complessità del reale, capaci di parlare alle persone di quel che accade inserendo le ragioni delle proposte di utilizzo del patrimonio in un tempo che ha scosso persino la solidità psicologica di famiglie economicamente forti e che magari da generazioni beneficiavano di tranquillità.

Al tempo dell'*uno vale uno* e della demitizzazione di ogni competenza letta come presupposto pretestuoso di legittimazione di caste, i benestanti tornano al basic: i soldi sono una cosa seria, come usarli è questione vitale, chi deve consigliare non può essere un improvvisato, ma il portatore di un retroterra culturale, personale e di azienda di serietà e padronanza della complessità

delle questioni che chi deve decidere come investire i propri soldi deve affrontare.

Non è il tempo e non c'è voglia di avventurismi, di sperimentazioni non fondate su solide analisi e proposte: ecco il *mood* dei gruppi sociali di riferimento del Private Banking.

Non è poco, perché alza l'asticella della sfida, impone regole di ingaggio di alto profilo, non lascia spazio a pressapochismi, idee bislacche, semplificazioni e al contempo impone una unità di empatia umana e di competenza tecnica che, in questo momento, stimola l'industria a salire ulteriormente di livello, ritagliandosi un ruolo di rilievo per l'esercizio delle proprie funzioni.

Il Private Banking, seguendo questa traiettoria diventa *infungibile*, non una delle tante forme di consulenza, ma *la consulenza*, quella di cui i clienti hanno bisogno in questo nostro tempo.

D'altro canto, gli stessi benestanti ritengono che la complessità della situazione ancori le persone ancora di più al loro consulente: non è il tempo delle scorribande individuali, dell'autonomia perché il 70,9% ritiene che le persone non saranno più autonome e che quindi continuerà ad essere rilevante la funzione di assicurazione che i consulenti sono chiamati a svolgere.

Non una assicurazione generica, ma il risultato della messa in campo di strumenti culturali, tecnici, professionali e umani che consentono di elaborare un pensiero forte, credibile, ben adattato allo specifico del cliente in questione.

Una relazionalità professionale alta, di spessore, che accompagna le persone attraverso le decisioni da prendere per quel che resta un aspetto costitutivo della propria esistenza: l'impiego del patrimonio familiare in un tempo in cui per tante persone la fonte dei flussi attuali di reddito è probabilmente entrata in difficoltà, che sia una impresa o che siano anche proprietà che erano a reddito.

4.2.2. L'ibrido consulenziale, digitale e fisico

In troppi esaltano l'algoritmo o l'intelligenza artificiale come un sucedaneo perfetto della consulenza, convinti che la disintermediazione è ancora il futuro e non, invece, come si è dimostrato, il passato.

L'illusione di una semplificazione estrema del rapporto in ogni ambito tra clienti e consulenti ha dovuto fare i conti con la dura realtà dei fatti poiché, allo stato attuale, non si può algoritmizzare la dimensione calda, fiduciaria, di reciproco riconoscimento tra i due protagonisti della relazione consulenziale.

Infatti, ben il 73,1% degli italiani dichiara che il digitale è utile per operazioni di routine, ma il consulente deve guardarlo negli occhi. Trova conferma un'idea alta di consulenza, dove la dimensione umana non è puro contorno ma entra nella sostanza. Una convinzione largamente presente tra gli italiani, anche tra chi si definisce un risparmiatore abituale (74,6%) e che resta alta anche trasversalmente a titolo di studio, età, condizione reddituale (fig. 6).

Come rilevato, nella relazionalità il consulente è chiamato a inserire empatia e competenza, con quella personalizzazione ritmata sui tempi dello scambio umano in corso che per ora non c'è intelligenza artificiale in grado di replicare con la stessa qualità.

La compresenza fisica o, meglio ancora, la relazionalità tra persone, fosse pure in remoto, è oggi per gli italiani infungibile, perché dentro l'Ict devono finire operazioni di routine a basso valore aggiunto.

Il Private Banking è consulenza di altissimo profilo: essa si rivolge non ai prodotti né ad una sezione della persona con cui si costruisce il rapporto, ma alla persona nel suo complesso per condividere la gestione del suo patrimonio che, notoriamente, è molto più che un insieme di valori economici. Il patrimonio familiare ha una dimensione propria, uno statuto maggiore della somma di singole parti o di singoli investimenti o, anche, dei prodotti che di volta in volta sono proposti.

Ecco perché la consulenza ai patrimoni è consulenza alle persone che dispongono di tali patrimoni: qualcosa che è molto più della consulenza su singoli aspetti di utilizzo dello stesso.

Il richiamo alla relazionalità personale tra *client* e consulente viene peraltro da persone che si sono largamente digitalizzate anche per la gestione dei risparmi poiché il 54,7% dichiara di utilizzare i *device* digitali di ogni tipo, quota che sale al 76,7% tra i giovani. Inoltre, è ben il 91,8% degli italiani a

dirsi convinto che tra qualche anno la gran parte delle operazioni finanziarie sarà digitale (tab. 10).

Il *Fintech* per gli italiani è già qui, nel senso che sono pronti ad accettare una digitalizzazione delle procedure e operazioni: eppure in quella realtà ad alta intensità digitale e tecnologica per gli italiani ci sarà una dimensione consulenziale in cui due persone dovranno confrontarsi, e una delle due dovrà avere un bagaglio culturale, tecnico e professionale che gli consentirà di aiutare l'altra a prendere decisioni utili.

Il Private Banking quindi come una consulenza di alta qualità, incastonata dentro un universo di relazioni finanziarie che via via sono sempre più digitalizzate.

4.2.3. Archiviare le visioni distorte

Le rappresentazioni sociali della consulenza finanziaria si muovono in un campo di oscillazione molto vasto e composto da almeno due dimensioni a loro volta delimitate da due opposti:

- la consulenza come attività iper-tecnica con un sapere esperto hard, molto complesso che richiede studio e preparazione *versus* una idea per cui è attività esperienziale di cui possono parlare tutti perché dipende da una sorta di antica saggezza popolare e presunti casi di vita appannaggio di persone estranee agli ambienti professionali considerati troppo vincolati ad interessi costituiti di parte;
- attività per soli ricchi a cui consente una sorta di immorale moltiplicazione della ricchezza *versus* attività che contribuisce alla migliore allocazione e distribuzione delle risorse economiche di cui beneficia tutta la comunità.

Nel diagramma, il cantone dei cattivi è occupato dalla rappresentazione di un servizio iper-tecnico e specialistico rivolto ai soli ricchi, ai quali consente di fare tanti soldi a mezzo soldi. E anche quando si rivolge a clienti, al di là della cerchia supposta ristretta dei ricchi finisce per fare danni, perché promuove interessi diversi da quelli del piccolo risparmiatore, vittima sacrificale.

È una visione antica della consulenza, che rimanda a demonizzazioni tragiche del passato e che è stata alimentata anche dagli esiti di vicende note e meno note che hanno penalizzato i risparmiatori. Ed è una visione che si riallaccia a quella della ricchezza come cosa malvagia che non può che generare cose malvage direttamente e per tramite i mondi che ne vivono.

Ma il Private Banking nel contesto attuale diventa la linea di trasmissione tra i benestanti e il ritorno allo sviluppo del paese, e il suo esercizio virtuoso diventa una opportunità per l'economia italiana di non finire schiacciata da una montagna di soldi pubblici e, nel tempo, di debito pubblico.

L'attività dei Private Banker, interlocutori alti, affidabili e competenti è la grande occasione per promuovere due linee di potenziale investimento ad altissimo valore aggiunto per la società:

- quella degli strumenti di autotutela in cui far confluire pezzi di patrimonio che contribuirebbe a creare quella massa critica del secondo pilastro che ad oggi è stato sempre troppo corto ed esile;
- quella che è amplificazione di quanto già il Private Banking ha saputo fare negli ultimi anni, ovvero veicolare risorse private verso economia reale e imprese italiane.

Linee di investimento entrambe portatrici di benefici collettivi, espressione di un'attività ad alto valore sociale che deve pian piano trovare spazio nel *mainstream* dell'arena pubblica, perché in questa fase incarna anche una certa idea dell'economia, fatta di soggetti, mercati, libertà di scelta e d'azione, che nel medio-lungo periodo è quella che ha dato benessere agli italiani.

Ed è quella di cui il paese ha oggi bisogno, perché si è nel pieno di una legittima amplificazione dell'intervento statale che, tuttavia, se non viene contenuto nel suo significato emergenziale, temporaneo e reversibile, rischia di produrre diseconomie interne ed esterne che penalizzeranno la società italiana.

4.3. Nuove forme del valore sociale del Private Banking

Ai servizi dell'industria del Private Banking afferiscono circa 862 miliardi di euro, che includono anche le quote cash e il resto in altri strumenti finanziari.

Numeri che aiutano a capire perché parlare di Private Banking vuole dire parlare del nostro futuro e il modo in cui i benestanti decideranno di usare i loro patrimoni in fondo parla a ciascuno di noi.

Con il PIL in caduta libera, i consumi tagliati in modo colossale e imprese e posti di lavoro a rischio decimazione, il contributo del Private Banking, le masse di risorse che può mettere in movimento e gli effetti che potrebbero

avere ne materializzano molto concretamente il contributo che potrebbe dare a beneficio della collettività.

D'altro canto, la rappresentazione distorsiva della consulenza finanziaria ampiamente intesa, legata a sua volta a quella demonizzante della ricchezza, che di tanto in tanto fa capolino nei media o in commentatori di diversa posizione culturale e politica, è meno radicata nella cultura sociale collettiva di quanto, con superficialità, si ritiene.

Infatti, al tempo della contestazione, più *social* che reale, di ogni competenza gli italiani un po' a sorpresa, dinanzi alla sfida dura della pandemia, definiscono come *molto o abbastanza importante avere persone e/o istituzioni competenti capaci di convincere i detentori di grandi patrimoni a investire nelle imprese, nell'economia reale, nello sviluppo del paese*: lo pensa oltre il 90% dei cittadini, con quote simili trasversali a gruppi sociali e territori (tab. 11).

Ecco un altro luogo comune su finanza, ricchezza e consulenza finanziaria destrutturato e smentito dagli italiani: chi fa attività di consulenza evoluta sui benestanti, guidandoli verso strumenti attraenti, rassicuranti e che immettono risorse a beneficio della collettività serve, è apprezzato ed è importante non solo per i detentori di patrimoni ma per la società.

È un dato che non lascia dubbi sul valore sociale soggettivo percepito della consulenza, che in questo caso coincide da vicino con il ritratto del Private Banker.

Per gli italiani il giudizio sulla consulenza per i benestanti non è fondato su idee preconcepite, ma dipende da quel che tale consulenza promuove e orienta i ricchi a fare del loro patrimonio.

Per capire la portata di questo risultato è utile ricucire il filo del ragionamento dei Rapporti AIPB-Censis, a partire dal primo dove veniva evidenziato in modo semplice e diretto come il Private Banking, nell'esercizio delle attività di consulenza per la tutela e valorizzazione dei patrimoni privati di almeno 500 mila euro, potesse generare anche valore sociale, inteso come benefici per la collettività.

Affermativa era la risposta allora e resta affermativa ancora oggi: il Private Banking può contemperare gli interessi dei clienti e quelli della collettività, consigliando e promuovendo presso i propri clienti decisioni di impiego del patrimonio funzionali alla ripresa dello sviluppo italiano, quali ad esempio gli

investimenti nell'economia reale e quelli che creano benefici per le comunità, dall'occupazione aggiuntiva a specifici obiettivi sociali.

Il Private Banking genera valore sociale se, per il tramite della sua attività consulenziale, opera come promoter di sviluppo e moltiplicazione di opportunità per tutti, stimolando i detentori di patrimoni a metterli in movimento in impieghi produttivi.

E rispetto ai precedenti rapporti, oggi questa definizione esce largamente confermata dal nuovo contesto:

- con gli italiani che continuano a guardare al risparmio privato accumulato nei grandi patrimoni come ad una opportunità e non un costo;
- con il ruolo dei risparmi e patrimoni privati perché oltre ad aiutare a promuovere sviluppo, possono impedire una ingessatura della realtà economica e sociale per troppo stato e troppa burocrazia;
- con la rimessa in moto dall'inerzia dei soldi, e soprattutto dei tanti soldi, poiché economia e società hanno bisogno di ripartire velocemente per risalire un baratro che, ad oggi, è stato percorso per lunghissimi tratti in discesa.

4.4. Far costruire sicurezza pensando al futuro

Oggi ci si trova a fare i conti poi con un nuovo senso di incertezza che pervade la vita collettiva e coinvolge anche i benestanti, impattando sulle modalità attraverso le quali le persone immaginano di costruire una vecchiaia serena e provano a edificare nel tempo una solidità economica, patrimoniale che può generare serenità.

Si tenga presente che giovani e parte degli adulti hanno da tempo difficoltà a fare pianificazione di lungo periodo delle proprie vite per redditi insufficienti e per precarietà delle fonti di reddito. Così la volontà di fare pesare anche il domani incide sulle scelte dell'oggi, la voglia di pensare al proprio futuro è per tanti italiani limitata.

Per i benestanti la disponibilità di redditi e patrimoni ovviamente rende più praticabile la logica del lungo periodo, una inter-temporalità virtuosa di cui la costruzione di una vecchiaia serena è esempio rilevante.

Il pessimismo prevalente sul futuro anche dei benestanti rinvia alla necessità di un'attività quasi pedagogica finalizzata a stimolare sempre e comunque a

pensare nel lungo periodo. Per chi dispone di risorse ciò significa anche comprendere che il futuro va oltre anche il peggior pessimismo attuale, perché l'uso oculato delle risorse e il loro efficace investimento può mutare radicalmente le prospettive.

La frase *il futuro si costruisce* deve diventare allora per chi dispone di patrimoni un mantra culturale di riferimento sul quale una consulenza di qualità, del tipo Private Banking focalizzata sulla *persona che ha patrimonio* e non solo su quest'ultimo deve giocare un ruolo di primo piano.

Edificare il proprio buon futuro, quindi, non solo in chiave difensiva, di fronte all'incertezza che come un gran nebbione tutto pervade, ma come strategia soggettiva attiva di valorizzazione del proprio patrimonio per conquistare tranquillità economica con relative ricadute sul benessere individuale e familiare.

Il Private Banking non è solo ampliamento del *wealth* ma è anche sua destinazione efficace a specifici bisogni di cui, ad esempio, una vecchiaia serena è una concreta modulazione. L'assicurativo entra nel *wealth*, lo arricchisce, ne amplia lo spettro di obiettivi e strumenti, così da sviluppare un'azione avvolgente per le persone perché in grado di rassicurarle, innalzandone il senso di protezione percepito.

4.5. Da adesso in avanti

4.5.1. Promemoria

Il quesito a cui ha risposto la presente ricerca è chiaro: cosa deve fare il Private Banking in questa fase e ancor più in quella post-pandemica per aumentare il valore sociale che genera, i cui componenti costitutivi sono stati raccontati nei primi due Rapporti AIPB-Censis? Quali orientamenti, idee, indicazioni deve tenere presente nella sua incessante attività di stimolo e orientamento delle decisioni di investimento dei propri clienti benestanti?

Non bastano le indicazioni degli anni scorsi, che ovviamente restano significative come il finanziamento di imprese italiane, di progetti nelle comunità, di prodotti orientati verso la sostenibilità, di infrastrutture piattaforme di moltiplicazione di valore aggiunto, reddito e occupazione per le comunità locali e nazionale.

Come rilevato, queste indicazioni trovano conferma nel nuovo contesto di una economia sotto bombardamento: tuttavia, l'evoluzione delle condizioni materiali e psicologiche della clientela di riferimento è legata non solo a singoli prodotti o comparti di portafoglio ma a condivise valutazioni globali che cambiano le attese verso una attività evoluta di consulenza finanziaria che deve:

- tener conto dell'esito sociale e psicologico dell'incertezza suprema e della insicurezza del futuro, che hanno generato una promessa nel cuore degli italiani, benestanti inclusi: passato tutto questo, mi voglio impegnare a ricostruire con mie risorse almeno un pezzo delle mie sicurezze che, insieme al potenziamento del welfare basico, contribuirà a restituirmi un po' di serenità. Un *sentiment* di tutti, anche dei benestanti che mai come in questo periodo si dichiarano pronti a impiegare parti di patrimonio per autotutele. Allora portare pezzi più o meno grandi di patrimonio verso il welfare complementare è oggi iniziativa altamente virtuosa, ad alta creazione di valore sociale. Se non accade è perché non si svolge il passaggio dalla psicologia dell'insicurezza alla domanda pagante di strumenti di autotutela e questo è responsabilità delle industrie di prodotti di consulenza;
- rintuzzare il rischio che la società e l'economia si siedano a causa della ormai dominante propensione a finanziare con soldi pubblici tutto, dall'assistenza attuale agli investimenti futuri, come se non ci fossero vincoli e i termini debito e restituzione fossero scomparsi dal lessico collettivo. Poiché fortunatamente non tutti si lasciano andare all'ubriacatura del momento, al grido *i soldi ci sono, non sono un problema* e non tutti accolgono *con una ola* l'idea di una società pervasa dai soli soldi pubblici e relative logiche di decisori amministrativi e valutazioni burocratiche, allora occorre dare forza e base materiale critica a questa nuova resistenza socioculturale ed economica. L'inerzia del risparmio privato costretto nell'angolo dalla paura e dalla relativa cautela delle famiglie è da rimuovere: se, e solo se, esso riprenderà a fluire verso l'economia reale e le imprese si conquisterà una crescita vera, solida, di lungo periodo.

Ecco i due terreni su cui oggi deve dispiegarsi il valore sociale dell'azione del Private Banking: consigliare, orientare, supportare nelle decisioni i propri clienti a fare la cosa giusta, nel ri/costruire la propria protezione sociale e nell'optare di destinare quote del proprio patrimonio ad investimenti in imprese ed economia reale.

La quota di risparmio privato che il Private Banking contribuirà a far mobilitare dai suoi clienti, per la propria protezione e negli strumenti di investimento diretto e indiretto nell'economia reale, avrà un impatto su dinamica della ri-crescita del paese, qualità dei suoi meccanismi di distribuzione delle risorse tra progetti sani e profittevoli e progetti piegati a logiche non di mercato e in definitiva sulla qualità del nuovo benessere possibile.

Perché ciò accada il Private Banking deve curare la sua diversità virtuosa, ciò che lo rende distintivo nel panorama della consulenza. In particolare, nella nuova originale fase che viviamo è indispensabile intensificare la personalizzazione delle soluzioni. A poco servono soluzioni serializzate, fossero pure sotto forma di prodotti convenienti. Infatti, il nuovo contesto post-emergenziale imporrà al primo posto la comprensione delle situazioni personali e familiari specifiche nella irriducibile particolarità, da cui enucleare strategie d'investimento modulate, su misura.

Il Private Banker poi non potrà che portare i propri clienti oltre il breve e medio periodo verso soluzioni con prospettive a lungo termine, con diversificazione dei portafogli e tempestività di risposte in linea con l'ineludibile adattabilità all'incertezza permanente.

Sono bisogni consulenziali su cui la distintività strutturale e di cultura del Private Banking può vincere rispetto ad ogni altra forma di consulenza.

4.5.2. Scongellare la liquidità: cercando il jolly vincente

Un'attenzione particolare va data al blob che è innestato nel cuore dell'economia italiana e a cui appunto non può sfuggire anche il Private Banking: cosa potrebbe spingere le famiglie italiane, in specifico quelle benestanti, a non rifugiarsi più in modo via via più arroccante e difensivo nel cash, uscendo dal guscio e provare a rimettere in circuito le proprie risorse?

Per il Private Banking la sfida va modulata in relazione a famiglie che hanno più ampia disponibilità per opzioni alternative di investimento e che comunque hanno anche loro potenziato la quota di liquidità in portafoglio e ne comandano una quantità complessiva molto rilevante.

La finanza in generale è chiamata a rendere disponibili strumenti attraenti e convincenti per i risparmiatori portandoli verso strumenti di autotutela più

efficaci e sostenibili e verso investimenti reali di più lungo periodo, tenuto conto del timore di rischi troppo elevati.

La massa colossale di cash fermo sui conti correnti difficilmente schiederà da essi se non ci saranno soluzioni anche tecniche in grado di far convivere la voglia di far fruttare i propri soldi e quella di averli subito pronti in caso di bisogno.

Non basta provare a convincere gli italiani che i risparmi fermi sui conti correnti si erodono nel tempo e perdono valore reale.

È una straordinaria sfida anche per il Private Banking, sebbene si misuri con la specificità di gruppi sociali per i quali l'ampiezza dei portafogli consente di diversificare molto più che per gli altri.

Occorre, infatti, stimolarli a non immobilizzare eccessi di risorse liquide, a metterli in movimento e, tra le destinazioni possibili, a privilegiare quelle che finiscono per dare rendimenti ai detentori e un ritorno per la comunità.

In fondo, è un altro volto della sfida complessiva che il Private Banking deve giocare: mobilitare il risparmio privato, farlo uscire dalla trappola del cash e degli investimenti a basso valore sociale portandolo a giocare la partita dell'economia reale, delle imprese, dell'investimento.

Guai a pensare che sia solo un problema di prodotti e strumenti finanziari: esiste in questa fase, per una consulenza culturalmente forte e consapevole di *mission* e funzioni sociali, un di più di responsabilità nel contribuire a disincagliare il risparmio privato dall'immobilità e dall'eccesso di liquidità.

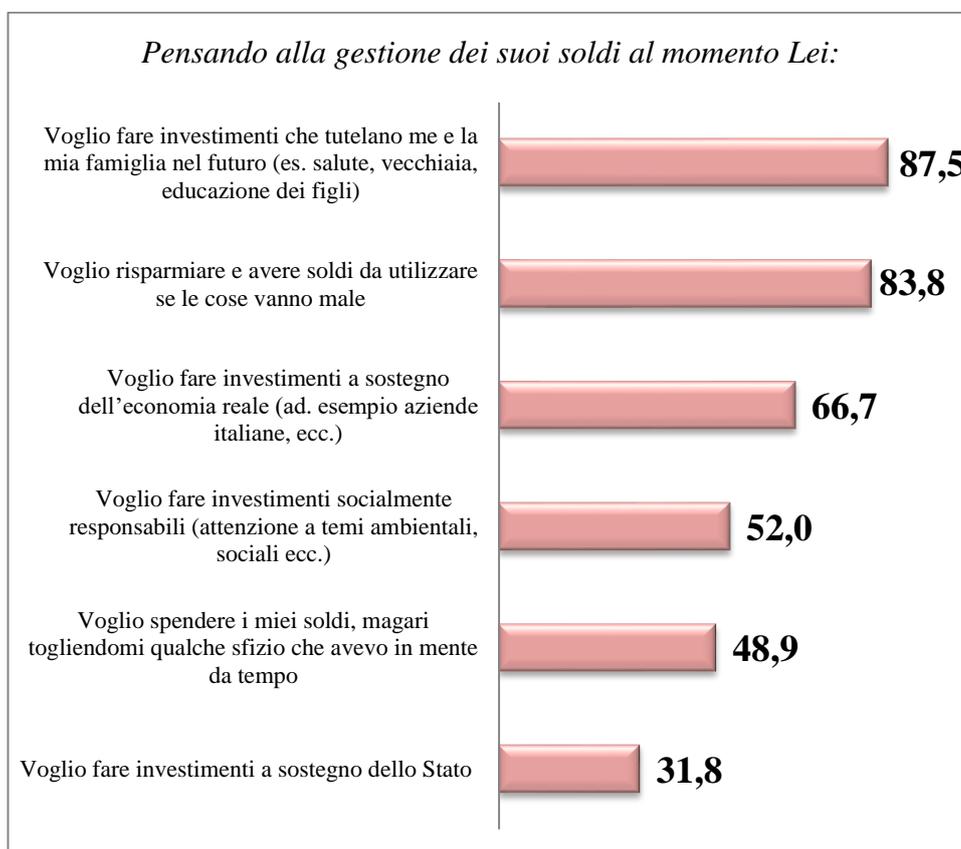
TABELLE E FIGURE

Tab. 1 – Italiani in ansia per l’incertezza, per condizione socioeconomica
(val. %)

<i>Pensando alla sua vita e a quella della sua famiglia in questo momento, Lei prova ansia (avverte che le cose sono diventate troppo incerte, in fondo tutto può succedere)?</i>	Ceti popolari	Ceti medi	Benestanti	Totale
Si	72,6	63,6	62,1	66,6
No	18,6	27,5	28,0	24,5
Non so	8,8	9,0	9,9	8,9
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: indagine Censis, 2020

Fig. 1 – I principali obiettivi dei benestanti nella gestione del loro patrimonio (val. %)



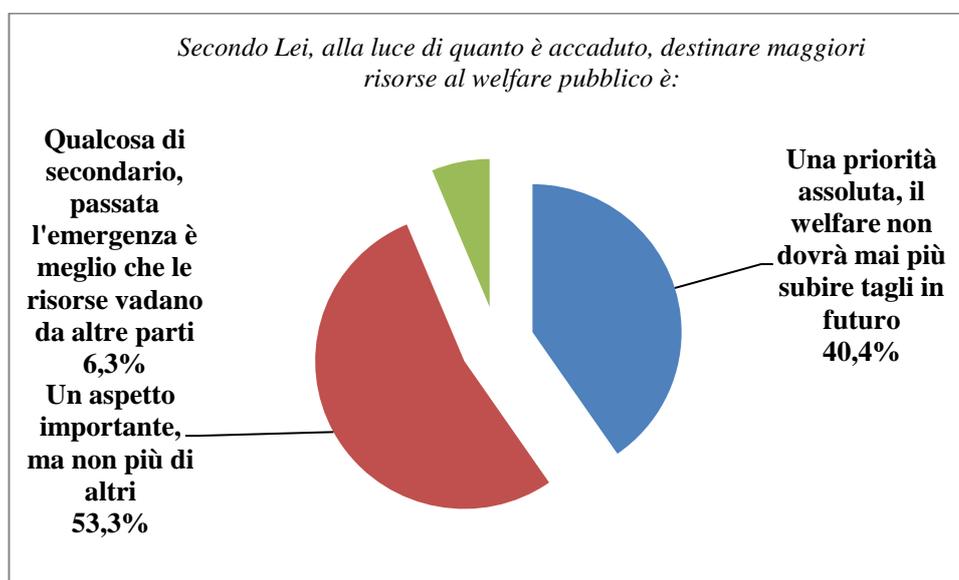
Fonte: elaborazione Censis su indagine AIPB, 2020

Tab. 2 – Come è cambiato l’orizzonte temporale dei benestanti nella gestione del loro patrimonio dopo l’emergenza Covid-19 (val. %)

<i>Nella gestione del suo patrimonio rispetto a prima dell'emergenza Covid-19 Lei:</i>	<i>%</i>
Non penso solo all'oggi, ma nemmeno troppo in avanti: mi concentro sul medio periodo	45,2
Attento a capire cosa accadrà nel lungo periodo	38,8
Sono troppo preso dalle problematiche del presente per pensare più in là	14,8
Non saprei	1,2
Totale	100,0

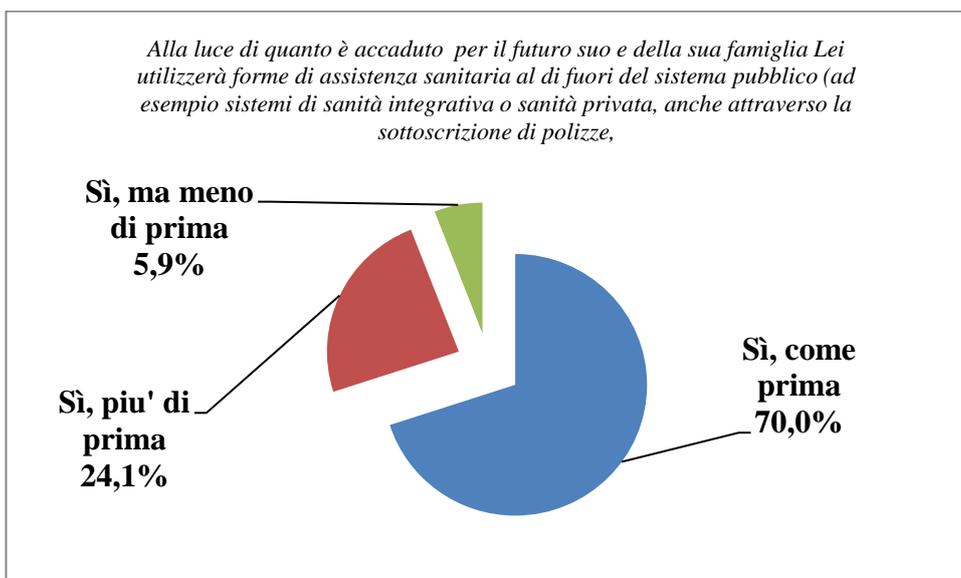
Fonte: elaborazione Censis su indagine AIPB, 2020

Fig. 2 – Opinione dei benestanti sul ruolo del welfare pubblico (val. %)



Fonte: elaborazione Censis su indagine AIPB, 2020

Fig. 3 – Impatto dell'emergenza sanitaria sulla propensione dei benestanti a ricorrere alla sanità integrativa (val. %)



Fonte: elaborazione Censis su indagine AIPB, 2020

Tab. 3 –Italiani che pensano a come garantirsi nel tempo il proprio benessere, per reddito (val. %)

<i>Lei pensa a come garantire (tutelare/costruire) nel tempo, investendo per bene i suoi risparmi, il benessere suo e della sua famiglia, anche in vista della vecchiaia?</i>	Fino a 15 mila euro annui	Tra 15 mila e 30 mila euro	Tra 30 mila e 50 mila euro	Oltre 50 mila euro	Totale
Sì, di cui	64,6	67,8	80,6	75,4	68,9
<i>È uno degli obiettivi che ho in mente quando scelgo come investire</i>	22,6	33,3	50,4	59,2	36,6
<i>Lo vorrei ma per ora non mi è possibile (ho esigenze immediate stringenti, ecc.)</i>	41,9	34,5	30,2	16,2	32,3
No, di cui	33,8	31,6	18,6	21,4	29,4
<i>Preferisco affrontare le priorità del momento</i>	11,3	14,7	11,4	17,7	13,6
<i>Comunque non sarei nelle condizioni farlo</i>	22,6	16,9	7,2	3,7	15,9
Non saprei	1,6	0,6	0,8	3,2	1,7
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: indagine Censis, 2020

Tab. 4 – Come gli italiani pensano di costruirsi sicurezza sociale per salute vecchiaia, non autosufficienza dopo l'emergenza Covid-19, per propensione al risparmio* (val. %)

<i>Anche alla luce dell'emergenza Covid-19, pensando alla sua sicurezza nel tempo contro i rischi sociali per salute, inabilità, non autosufficienza, vecchiaia ecc. Lei ritiene importante:</i>	Risparmiatore saltuario	Risparmiatore abituale	Grande risparmiatore	Totale
Avere risparmi, da parte in varia forma, per avere una solidità patrimoniale per affrontare eventuali spese, anche a costo di consumare meno	60,2	71,9	79,1	65,3
Acquistare strumenti di tutela <i>ad hoc</i> (ad esempio polizze o mutue sanitarie, polizze assicurative varie, ecc.)	27,3	27,9	26,2	26,5
Che si investa di più nel welfare pubblico a costo di pagare più tasse <i>ad hoc</i>	27,0	24,8	15,2	24,7

*Il totale non è uguale a 100 perché erano possibili più risposte

Fonte: indagine Censis, 2020

Tab. 5 – Italiani che hanno contanti da parte, per reddito (val. %)

<i>Lei ha in questo momento risparmi cash, in contanti?</i>	Fino a 15 mila euro annui	Tra 15 mila e 30 mila euro	Tra 30 mila e 50 mila euro	Oltre 50 mila euro	Totale
Sì	47,3	55,7	72,5	77,8	57,5
No	52,4	42,8	26,9	19,5	40,1
Non risponde	0,3	1,5	0,6	2,7	2,4
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: indagine Censis, 2020

Tab. 6 – Gli italiani e il ruolo della ricchezza per l’economia, per titolo di studio (val. %)

<i>Tenuto conto della situazione economica italiana attuale, secondo Lei per l’Italia la ricchezza è:</i>	Al massimo licenza media	Diploma	Laurea o oltre	Totale
Una opportunità, se si stimola le persone a investirla	31,2	43,6	59,0	46,6
Una cosa inutile, i ricchi ormai vivono a livello globale, portano i soldi lontano	24,3	27,8	17,1	23,8
Un furto, nella gran parte i ricchi sono egoisti e operano a danno della collettività	37,8	25,8	21,9	26,5
Non saprei	6,7	2,8	2,0	3,1
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0

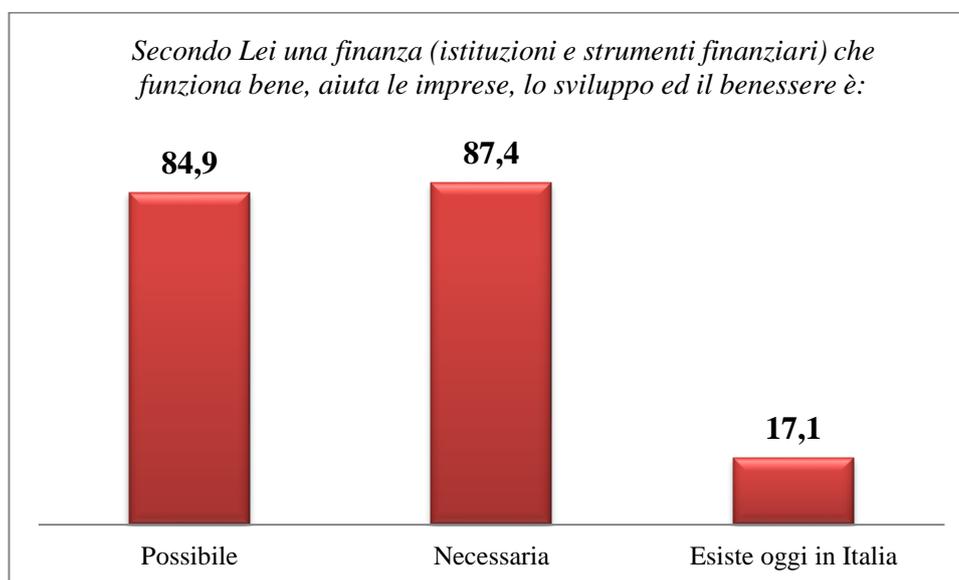
Fonte: indagine Censis, 2020

Tab. 7 – Italiani favorevoli a ridurre le tasse ai grandi patrimoni che investono, per titolo di studio (val. %)

<i>Pensando alle persone che hanno alti patrimoni, Lei ritiene che sia più giusto?</i>	Al massimo licenza media	Diploma	Laurea o oltre	Totale
Premiare con tasse più basse chi investe nell'economia italiana	50,9	52,0	45,5	49,8
Premiare con tasse più basse chi effettua investimenti etici (imprese che rispettano ambiente, diritti di lavoratori e fornitori ecc.)	32,3	37,9	51,4	41,4

Fonte: indagine Censis, 2020

Fig. 4 – Opinioni degli italiani sulla finanza (val. %)



Fonte: indagine Censis, 2020

Tab. 8 – Italiani per cui è necessaria una buona finanza che aiuta le imprese e contribuisce allo sviluppo e al benessere, per propensione al risparmio (val. %)

<i>Secondo Lei è necessaria una finanza (istituzioni e strumenti finanziari) che funziona bene, aiuta le imprese, lo sviluppo ed il benessere?</i>	Risparmiatore saltuario	Risparmiatore abituale	Grande risparmiatore	Totale
Sì	86,1	89,6	83,8	87,4
No	8,1	7,4	10,0	8,5
Non saprei	5,8	2,9	6,2	4,1
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0

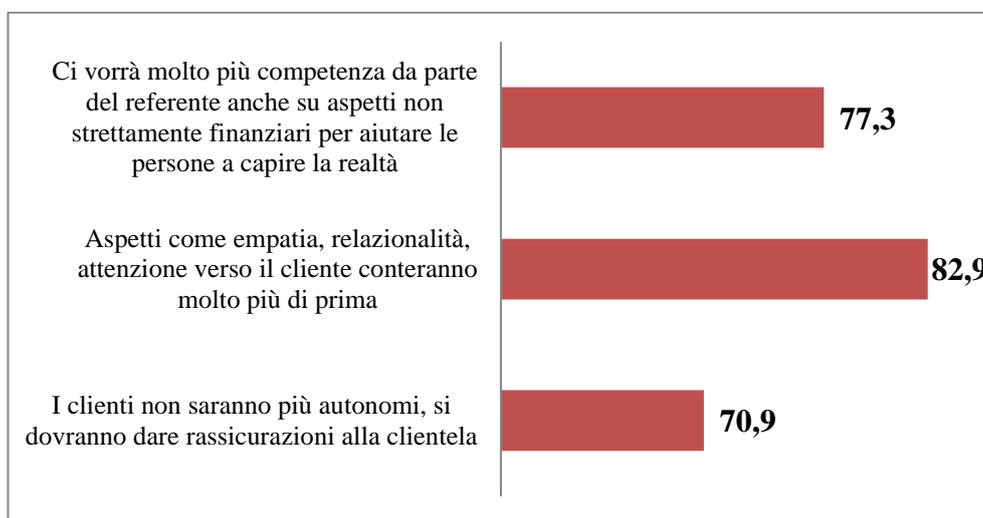
Fonte: indagine Censis, 2020

Tab. 9 – Opinione degli italiani sui provvedimenti e gli strumenti messi in campo dalla politica a sostegno dell'economia, per area geografica (val. %)

<i>Alla luce della situazione economica e di quanto accaduto durante l'emergenza sanitaria del Covid-19, i provvedimenti e gli strumenti messi in campo dalla politica sono in ritardo e/o inadeguati rispetto alle esigenze?</i>	Nord-Ovest	Nord-Est	Centro	Sud e Isole	Totale
Adeguati, puntuali	43,3	37,8	40,4	34,9	38,8
Inadeguati, in ritardo	52,8	60,5	56,7	64,3	59,0
Non saprei	3,9	1,7	2,9	0,8	2,2
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

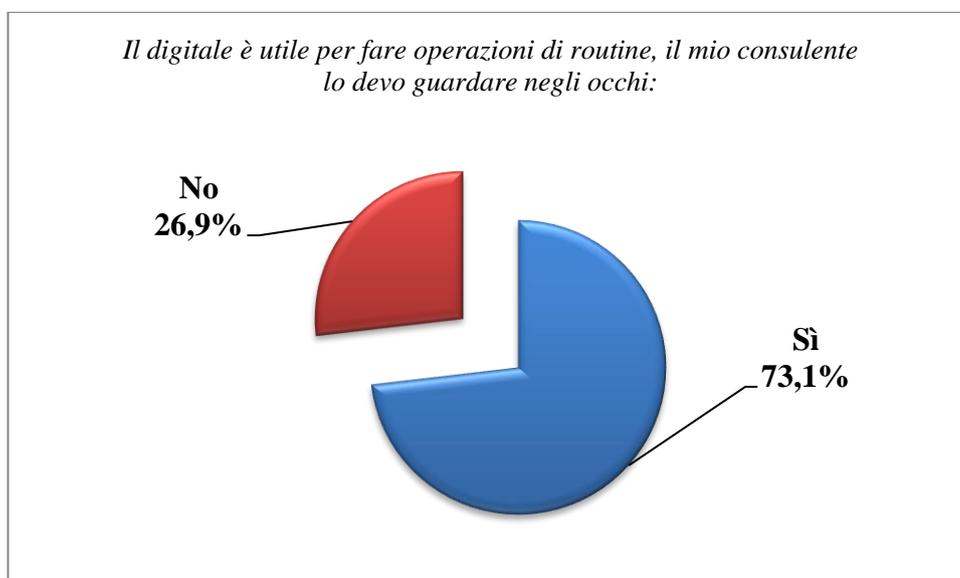
Fonte: indagine Censis, 2020

Fig. 5 – Opinione dei benestanti su come cambierà la consulenza finanziaria dopo l'emergenza Covid-19 (val. %)



Fonte: elaborazione Censis su indagine AIPB, 2020

Fig. 6 – L'importanza della relazione diretta tra consulenti e risparmiatori (val. %)



Fonte: indagine Censis, 2020

Tab. 10 – Il rapporto degli italiani col digitale per le operazioni finanziarie, per età (val. %)

<i>Italiani che:</i>	18-34 anni	35-64 anni	65 anni e oltre	Totale
Pensano che tra qualche anno la gran parte delle operazioni finanziarie sarà digitale	91,8	90,8	93,7	91,8
Utilizzano i <i>device</i> Ict, per operazioni finanziarie (ad esempio smartphone, pc, laptop ecc.)	76,7	59,8	27,2	54,7

Fonte: indagine Censis, 2020

Tab. 11 – L’importanza della consulenza finanziaria ai detentori di grandi patrimoni per l’economia italiana, per titolo di studio (val. %)

<i>Quanto è importante avere persone e/o istituzioni competenti, capaci di convincere i detentori di grandi patrimoni a investire nelle imprese, nell’economia reale, nello sviluppo in Italia?</i>	Al più la licenza media	Diploma	Laurea o oltre	Totale
Molto o abbastanza, di cui	84,6	92,7	93,4	91,7
<i>Molto, sono essenziali per lo sviluppo</i>	56,4	56,8	66,3	59,8
<i>Abbastanza, potrebbero dare un contributo significativo</i>	28,2	35,9	27,1	31,9
Poco o per niente, di cui	11,4	6,4	5,2	6,8
<i>Poco, oggi lo sviluppo dipende quasi esclusivamente dalla spesa pubblica</i>	5,7	3,9	3,0	3,9
<i>Per niente, non credo ci siano persone con queste capacità</i>	5,7	2,5	2,2	2,9
Non saprei	4,0	0,9	1,4	1,5
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: indagine Censis, 2020

AIPB

L'Associazione Italiana Private Banking, nata nel 2004, è l'Associazione che riunisce i principali operatori nazionali e internazionali del Private Banking oltreché associazioni di settore, università e centri di ricerca, studi legali e professionali. Un network interdisciplinare che condivide le proprie competenze distintive per la creazione, lo sviluppo e l'allargamento della cultura del Private Banking che, tradizionalmente, si rivolge a famiglie e individui con patrimoni significativi ed esigenze complesse di investimento.

Gli operatori del Private Banking mettono a disposizione di questa clientela competenze qualificate, un'ampia gamma di servizi personalizzati in base alle specifiche esigenze di ogni singolo cliente e strutture organizzative dedicate.

Perseguendo qualità ed eccellenza, scopo di AIPB è promuovere e valorizzare, attraverso costanti attività istituzionali, culturali e formative, il servizio di Private Banking in termini di competenza, trasparenza ed efficacia nei confronti dei bisogni e delle necessità di individui e famiglie.