

Argomento: AIPB: Si parla di Noi

Regole differenziate per i clienti del private

Investimenti

Associazione italiana private banking: «Profilo intermedio fra retail e istituzionale»

Occorre riconoscere il ruolo fondamentale dei consulenti nell'orientare gli investitori

Maximilian Cellino

Mettere in comunicazione il risparmiatore dei privati con le necessità di finanziamento delle imprese: un obiettivo che si è finora rivelato difficile da raggiungere, ma che resta ben presente nella mente dei regolatori, in Italia come in Europa. Lo dimostra la consultazione pubblica che Isma, l'autorità che regola strumenti e mercati finanziari a livello continentale, ha effettuato nei mesi scorsi con la finalità di comprendere le dinamiche legate alla partecipazione degli investitori retail nei mercati dei capitali. Un invito che l'Associazione Italiana Private Banking (Aipb) ha raccolto, presentando le proprie osservazioni e seguendo un approccio distintivo: mettere in evidenza non tanto gli ostacoli che agiscono da freno nei confronti degli investitori, ma concentrarsi su quanto, sulla base delle esperienze maturate all'interno del settore e delle analisi del proprio Centro Studi, possa rendere più efficace la partecipazione del risparmiatore al mercato finanziario.

Il punto di partenza del ragionamento condotto dall'associazione presieduta da Andrea Ragatini ri-

guarda la chiara definizione del soggetto privato interessato all'investimento: una figura diiferente al tempo stesso dal piccolo risparmiatore, che mira soprattutto alla sicurezza e alla protezione del patrimonio e tende a ritirarsi nei momenti di incertezza, e dall'investitore istituzionale, con le proprie esigenze e obiettivi. I clienti del private banking - famiglie dotate di patrimoni consistenti, prospettive di investimento di lungo periodo e maggiore tolleranza alle turbolenze - rappresentano in questo senso una sorta di profilo intermedio, quello dell'investitore «semi-professionista» del quale Aipb auspica il riconoscimento ufficiale.

La semplice osservazione che «non tutti i risparmiatori sono uguali» porta con sé implicazioni importanti, anche sullo stesso piano normativo. La decisione di applicare a tutti il medesimo insieme di regole - il cosiddetto approccio *one size fits all* - rischia di essere controproducente e di penalizzare chi potrebbe contribuire in misura maggiore alla crescita dei mercati. «Le attuali disposizioni in materia di vigilanza e governance dei prodotti, pur animate dall'intento di tutelare gli investitori, finiscono talvolta per generare un eccesso di protezione che limita la possibilità, per gli operatori del private banking, di proporre soluzioni di investimento più coerenti con gli obiettivi del cliente» osserva Aipb, richiamando in particolare l'esempio dei fondi di investi-

mento alternativi e degli Elifit.

L'invito è quindi a differenziare il sistema di regole, che in questo caso «dovrebbe concentrarsi specificamente sul riconoscimento del ruolo fondamentale dei consulenti in materia di investimenti nell'orientare i clienti nel processo di investimento». Il tema della consulenza è a sua volta un ulteriore elemento chiave della proposta dell'associazione. Una figura espressamente dedicata è stata del resto riconosciuta fondamentale nel processo di formazione delle conoscenze finanziarie da quasi due terzi degli intervistati in un sondaggio condotto sulle famiglie private italiane da Aipb. Per questo, l'Associazione invita a una differenziazione del quadro normativo che, in tali casi, «dovrebbe valorizzare in modo specifico il ruolo cruciale dei consulenti finanziari nel guidare gli investitori nel processo di scelta e di costruzione dei portafogli».

Oltre alla già considerata esigenza di alleggerire le regole di vigilanza e governance, Aipb invita a spingere l'acceleratore sul progetto europeo della *Savings and Investment Union* (Siu). Si propone ad esempio «lo strumento del *Savings and Investment Account* (Sia), accessibile a persone fisiche ma anche a trust familiari, fondazioni private e holding patrimoniali e basato su titoli quotati e non quotati, equity di Pmi europee, start-up e ipo, accompagnandolo con un regime fiscale agevolato che premia la durata dell'investimento» conclude Aipb, che invita a «fare squadra» all'interno dell'Unione europea per valorizzare il ruolo sociale ed economico del Private Banking, come canale qualificato di investimento verso l'economia reale e la crescita economica.

Le norme attuali limitano la possibilità di proporre investimenti più coerenti con gli obiettivi dei clienti

5,5 miliardi



Il cda di Banco Sabadell respinge l'OPA di Bbva: «Sottovaleva l'istituto»

Il consiglio di amministrazione di Banco Sabadell ha respinto l'offerta di acquisto di Banco Bbva, ritenuta «sottovalevole» per l'istituto catalano. La decisione è stata annunciata dopo una lunga discussione in cui i consiglieri hanno sottolineato le difficoltà del gruppo e la mancanza di sinergie con Bbva. L'offerta di acquisto di Bbva era valutata a 5,5 miliardi di euro.

160° **Ogni giorno, un appuntamento.** 24 Ore sempre con te, 7 giorni su 7.

15	16	17	18	19	20	21
160°	160°	160°	160°	160°	160°	160°
160°	160°	160°	160°	160°	160°	160°

160° ASSOCIAZIONE ITALIANA PRIVATE BANKING

eXtrapola Srl e P-Review Srl sono IMMRS (imprese di media monitoring e rassegna stampa) che svolgono servizi di rassegna stampa con licenze autorizzate dagli Editori per riprodurre anche i contenuti protetti dalle norme sul Diritto d'Autore (Dlgs 177/2021) secondo l'uso previsto dalle norme vigenti. Tutti i contenuti e le notizie riprodotte nei service di media monitoring sono ad uso esclusivo dei fruitori autorizzati del servizio. Ogni altro utilizzo e diffusione di tali contenuti in contrasto con norme vigenti sul Diritto d'Autore, è vietato.

Regole differenziate per i clienti del private

Maximilian Cellino

Mettere in comunicazione il risparmio dei privati con le necessità di finanziamento delle imprese: un obiettivo che si è finora rivelato difficile da raggiungere, ma che resta ben presente nella mente dei regolatori, in Italia come in Europa.

Lo dimostra la consultazione pubblica che Esma, l'autorità che regola strumenti e mercati finanziari a livello continentale, ha effettuato nei mesi scorsi con la finalità di comprendere le dinamiche legate alla partecipazione degli investitori retail nei mercati dei capitali.

Un invito che l'**Associazione Italiana Private Banking (Aipb)** ha raccolto, presentando le proprie osservazioni e seguendo un approccio distintivo: mettere in evidenza non tanto gli ostacoli che agiscono da freno nei confronti degli investitori, ma concentrarsi su quanto, sulla base delle esperienze maturate all'interno del settore e delle analisi del proprio Centro Studi, possa rendere più efficace la partecipazione dei risparmiatori al mercato finanziario.

Il punto di partenza del ragionamento condotto dall'associazione presieduta da **Andrea Ragaini** riguarda la chiara definizione del soggetto privato interessato all'investimento: una figura differente al tempo stesso dal piccolo

risparmiatore, che mira soprattutto alla sicurezza e alla protezione del patrimonio e tende a ritirarsi nei momenti di incertezza, e dall'investitore istituzionale, con le proprie esigenze e obiettivi.

I clienti del **private banking** - famiglie dotate di patrimoni consistenti, prospettive di investimento di lungo periodo e maggiore tolleranza alle turbolenze - rappresentano in questo senso una sorta di profilo intermedio, quello dell'investitore «semi-professionale» del quale **Aipb** auspica il riconoscimento ufficiale.

La semplice osservazione che «non tutti i risparmiatori sono uguali» porta con sé implicazioni importanti, anche sullo stesso piano normativo.

La decisione di applicare a tutti il medesimo insieme di regole - il cosiddetto approccio one size fits all - rischia di essere controproducente e di penalizzare chi potrebbe contribuire in misura maggiore alla crescita dei mercati.

«Le attuali disposizioni in materia di vigilanza e governance dei prodotti, pur animate dall'intento di tutelare gli investitori, finiscono talvolta per generare un eccesso di protezione che limita la possibilità, per gli operatori del **private banking**, di proporre soluzioni di

investimento più coerenti con gli obiettivi dei clienti» osserva **Aipb**, richiamando in particolare l'esempio dei fondi di investimento alternativi e degli Eltif.

L'invito è quindi a differenziare il sistema di regole, che in questo caso «dovrebbe concentrarsi specificamente sul riconoscimento del ruolo fondamentale dei consulenti in materia di investimenti nell'orientare i clienti nel processo di investimento».

Il tema della consulenza è a sua volta un ulteriore elemento chiave della proposta dell'associazione.

Una figura espressamente dedicata è stata del resto riconosciuta fondamentale nel processo di formazione delle conoscenze finanziarie da quasi due terzi degli intervistati in un sondaggio condotto sulle famiglie private italiane da **Aipb**.

Per questo, l'Associazione invita a una differenziazione del quadro normativo che, in tali casi, «dovrebbe valorizzare in

modo specifico il ruolo cruciale dei consulenti finanziari nel guidare gli investitori nel processo di scelta e di costruzione dei portafogli».

Oltre alla già considerata esigenza di alleggerire le regole di vigilanza e governance, **Aipb** invita a spingere l'acceleratore sul progetto europeo della Savings and Investment Union (Siu).

Si propone ad esempio «lo strumento del Savings and Investment Account (Sia), accessibile a persone fisiche ma anche a trust familiari, fondazioni private e holding patrimoniali e basato su titoli quotati e non quotati, equity di Pmi europee, start-up e Ipo, accompagnandolo con un regime fiscale agevolato che premia la durata dell'investimento» conclude **Aipb**, che invita a «fare squadra» all'interno dell'Unione europea per valorizzare il ruolo sociale ed economico del **Private Banking**, come canale qualificato di investimento verso l'economia reale e la crescita economia.

© RIPRODUZIONE RISERVATA.