

AIPB: si parla di Noi

Statistiche

Massari: portafogli più «saggi» per i super ricchi italiani

L'industria del private banking gode di buona salute con masse gestite salite a 763 miliardi. Ora le sfide sul fronte regolamentare e le crescenti pressioni competitive costringono gli operatori specializzati a un ulteriore salto di qualità, verso la consulenza evoluta. Da intendere come «strumento utile a sostenere scelte di investimento consapevoli della clientela private e, per via indiretta, ad accrescerne le competenze finanziarie», spiega Antonella Massari, segretario generale dell'Aipb. A due mesi dall'ora x, l'entrata in vigore della Mifid2, la sensazione è che numerosi player non siano ancora del tutto pronti al giro di boa sul fronte regolamentare, che imporrà, tra l'altro, una maggiore trasparenza nei rapporti tra intermediari e clienti.

Quali aspetti richiedono sforzi aggiuntivi in termini di adeguamento alla nuova disciplina? «Un'area sulla quale concentrare l'attenzione sarà sicuramente la comunicazione in termini di rendiconto dei costi e dei benefici dei prodotti in portafoglio — spiega Massari —. Bisognerà spiegare con chiarezza il legame tra gli obiettivi del cliente e le conseguenti scelte in termini di rischio-rendimento degli investimenti. A questo proposito, un'occasione può essere offerta da un utilizzo più strategico del questionario di profilazione, ridisegnato in modo da far emergere con chiarezza gli obiettivi di medio-lungo termine della clientela».

Uno dei passaggi chiave di Mifid2 riguarda la modalità di remunerazione

della consulenza: la nuova direttiva stabilisce che gli operatori debbano precisare ex ante se intendono offrire ai clienti servizi di advisory su base indipendente oppure no. «Molti dei requisiti richiesti dalla normativa affinché il servizio venga definito indipendente sono già presenti nei modelli di consulenza evoluta offerti dal private banking. Per quanto riguarda il pri-



Aipb

Antonella Massari, segretario generale dell'associazione che rappresenta le aziende del private banking italiano

cing del servizio, gli operatori preferiscono non fare una scelta di campo a priori. Sarà importante verificare quali scelte commerciali riscuoteranno maggior successo presso la clientela private e i loro private banker». Intanto, lo scenario di mercato suggerisce una rimodulazione delle scelte di allocazione. «Dal nostro osservatorio emerge un miglioramento qualitativo della composizione dei portafogli. In particolare — precisa Massari — un aumento del peso degli investimenti a più alto valore aggiunto, per esempio raccolta gestita e prodotti assicurativi e una riduzione della liquidità. Questo trend continuerà negli anni».

Pieremilio Gadda

© RIPRODUZIONE RISERVATA

