

AIPB: si parla di Noi

Il presidente di Aipb traccia le linee per il nuovo modello di consulenza evoluta

COSÌ DEVE CRESCERE IL SETTORE

Più confronto con le istituzioni. E investitori più consapevoli

DI FABIO INNOCENZI*

All'interno del sistema bancario italiano, il Private Banking mostra di contribuire in modo significativo alla generazione di ricavi ricorrenti, accompagnati da un basso assorbimento di capitale. Nel 2016, a fronte di ricavi da risparmio gestito del sistema pari a 8,9 miliardi di euro, il Private Banking ha contribuito con 3,7 miliardi di euro, questa componente rappresenta il 70% dei ricavi totali dell'industria Private e solo il 12% dei ricavi del sistema bancario italiano. Una proxy del basso assorbimento di capitale può essere considerata la quota degli impieghi sul totale della raccolta diretta e indiretta, tale rapporto risulta pari al 4% nel Private banking contro il 59% del sistema bancario. Il Private Banking gestisce a oggi un quarto del totale della ricchezza finanziaria del Paese (circa 800 miliardi di euro su 4 mila miliardi) riferibile a risparmiatori che hanno portafogli ampiamente diversificati e senza esigenze di immediata liquidabilità. Patrimoni quindi adat-

ti per investimenti di medio e lungo periodo, ideali per finanziare i progetti di sviluppo delle imprese. Va inoltre sottolineato che un terzo degli asset della clientela in gestione appartiene a imprenditori, un dato che valorizza il duplice ruolo che il Private Banking è in grado di svolgere: da una parte fornire un supporto per la preservazione e crescita della ricchezza familiare, dall'altro accompagnare l'imprenditore nelle diverse scelte tra assicurare la continuità aziendale, perseguire la crescita o massimizzare i benefici della discontinuità.

Per poter attivare il circolo virtuoso tra risparmio delle famiglie

Private italiane e finanziamento della piccola media impresa, e quindi favorire lo sviluppo dell'economia italiana, credo sia necessario l'allargamento della gamma di strumenti a disposizione. Su questo fronte, come ho ricordato di recente al nostro Forum annuale, Aipb si



conoscenze finanziarie che gli consentano di apprezzare il valore aggiunto del servizio offerto. Consapevole, inoltre della centralità per lo sviluppo del Paese del rafforzamento dell'educazione finanziaria, Aipb pensa sia utile promuovere alcune iniziative come allargare al nucleo familiare, in particolare ai figli adulti dei clienti Private, un programma di formazione sui temi di protezione e trasmissione del patrimonio, piuttosto che immaginare un programma di formazione finanziaria specifico per gli imprenditori, da disegnare in collaborazione con le Associazioni di categoria rilevanti, attraverso cui approfondire le si-

nergie possibili tra obiettivi di salvaguardia del patrimonio familiare e opportunità di finanziamento per lo sviluppo dell'attività imprenditoriale. Credo, insomma, che il combinato disposto tra un maggiore dialogo e confronto con le Istituzioni e un più proattivo stimolo all'educazione finanziaria delle famiglie rappresenti un impegno imprescindibile per la nostra industria e per la nostra Associazione, perché il Private Banking italiano possa esprimere al meglio tutte le proprie potenzialità, con beneficio di tutti: dei clienti, dell'economia, degli stessi operatori.



*Fabio Innocenzi,
presidente Aipb

rende disponibile ad aprire un tavolo con produttori ed emittenti con l'obiettivo di favorire una migliore conoscenza della clientela Private perché possano essere sviluppati prodotti, strumenti e soluzioni in grado di soddisfare le esigenze di investimento di questo target di clientela. Così come c'è da parte nostra interesse anche a un confronto con il Regolatore per ragionare sull'opportunità di individuare meglio le caratteristiche distintive della clientela private. Questa distinzione è resa possibile anche dalle caratteristiche del servizio Private che può affiancare il cliente con una

consulenza evoluta. Centrale nell'offerta di questo servizio è naturalmente la figura del private banker, che rappresenta l'ultimo anello di un processo strutturato che dall'analisi degli scenari arriva fino alla costruzione dei portafogli: per questa via il banker contribuisce efficacemente alla creazione di una cultura finanziaria più solida nella clientela, accompagnandola in scelte consapevoli e coerenti con i propri obiettivi di vita. Perché si affermi sempre più con successo un modello di consulenza evoluta, l'interlocutore, ovvero il cliente, deve essere provvisto delle necessarie

