

Clienti private, un'autonoma categoria di investitori

[we-wealth.com/it/clienti-private-unautonoma-categoria-di-investitori](https://www.we-wealth.com/it/clienti-private-unautonoma-categoria-di-investitori/)

Partner digitale di ANASF

Venture & Private Equity

Equita Private Debt Fund cresce, al via il sesto...

Nomine e Promozioni

Banca Progetto, Gianemilio Osculati nuovo...



Private Banking

10 settembre 2018 · Contributors We Wealth · 3 min

- Il private banking gestisce oggi nel nostro paese circa 800 miliardi, circa la metà del Pil italiano
- Gli asset gestiti dal private banking appartengono a risparmiatori che hanno portafogli rilevanti: circa un terzo appartiene a imprenditori
- L'industria del private banking sta lavorando su due temi: la possibilità di riconoscere un'autonoma categoria di investitori private e l'esigenza di rivedere al ribasso la soglia minima di accesso per alcune forme di investimento

Nell'intervista che precede questo mio intervento, **Carmine Di Noia** si sofferma sul ruolo che può avere il private banking evidenziandone un aspetto importante e del tutto condivisibile.

Come ricorda il Commissario della Consob, **il private banking gestisce oggi nel nostro paese circa 800 miliardi, circa la metà del Pil italiano**. Con queste dimensioni, il private banking è consapevole di poter ricoprire un ruolo concreto per la crescita del paese, perché una corretta gestione del risparmio delle famiglie private può rappresentare una leva importante per il finanziamento dell'economia reale, un nuovo ossigeno per lo sviluppo delle nostre eccellenze imprenditoriali. Gli asset gestiti dal private banking appartengono infatti a risparmiatori che hanno portafogli rilevanti, ampiamente diversificati, con esigenze di liquidabilità non stringenti e interessati a poter cogliere le opportunità offerte dal mercato finanziario.

Va anche sottolineato che **circa un terzo di questi asset appartiene a imprenditori**, dato che valorizza ancor di più 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. Nonostante i clienti del PB non siano "investitori professionali", contraddistinti da elevate competenze finanziarie, sono comunque "investitori professionalmente assistiti" che si affidano a un servizio di private banking per effettuare consapevolmente le proprie scelte d'investimento. E se si guarda in maniera prospettica, è evidente che, dal punto di vista dei mercati finanziari, **le gestioni più 'tradizionali'** – complici tassi di interesse sui titoli di Stato e sulle

obbligazioni ormai stabilmente prossimi allo zero e corsi azionari giunti ai loro massimi storici – **sono destinate a lasciare spazio anche a quelle più innovative e complesse, più flessibili e più attive** nei confronti dei mercati non direzionali e multiasset che possono indirizzare liquidità preziosa verso l'economia.

A maggior ragione è importante che il risparmio private possa partecipare, insieme ai cosiddetti investitori istituzionali, a sviluppare questo tipo di gestioni. Maggiore diversificazione dei canali di finanziamento e di accesso al mercato delle pmi e, al contempo, una domanda di investimenti diversificati da parte dell'investitore. L'ampliamento del ricorso al mercato, oltre a rendere meno sottile il mercato delle pmi, avrebbe un impatto indiretto positivo sulla crescita dell'economia del Paese.

Per questo, **occorrono, però, garanzie in termini di supporto normativo e di incentivazione**. Per parte nostra, come industria, stiamo lavorando su due temi che riteniamo centrali e fondamentali. Prima di tutto **la possibilità di riconoscere un'autonoma categoria di investitori private** caratterizzata dal patrimonio e dal servizio ricevuto, che nel pieno rispetto dei requisiti di tutela posti da Mifid II possa scegliere di cogliere le opportunità offerte da prodotti meno liquidi. Questo riconoscimento darebbe concretezza all'affermazione del Commissario Di Noia quando suggerisce che può essere arrivato il momento di trasferire il concetto di rischio dal singolo prodotto finanziario al modello di servizio. L'industria del private banking in Italia ha sviluppato in questi anni forti competenze ed elevati livelli qualitativi che messi al servizio della clientela consentono di offrire servizi di consulenza evoluta e gestioni altamente professionali.

Il secondo tema è legato all'esigenza di rivedere al ribasso la soglia minima di accesso per alcune forme di investimento, per permettere la giusta diversificazione dei portafogli. Come Aipb ha più volte sottolineato, anche pubblicamente, proprio a questo fine, è opportuno, data la natura dei prodotti in questione, favorire la diversificazione dei portafogli associando l'abbassamento della soglia di accesso con un servizio di consulenza finanziaria evoluta.

Come dicevo all'inizio, la lungimiranza di Consob su questi temi rende concreta la possibilità di collaborare nell'ottica di una revisione della regolamentazione che vada nella direzione di una più moderna concezione di risparmio e di investimento, coerente con l'evoluzione del mercato e a supporto dello sviluppo economico. C'è poi, però, un tema più generale, di contesto, perché – al di là di specifiche normative comunque “settoriali” – occorre una “visione” di più ampio respiro che dia efficacia e continuità al circolo virtuoso tra risparmio, investimenti e sviluppo dell'economia reale.

In questo senso mi auguro che l'attuale Governo intraprenda, in un'ottica di lungo periodo, misure che alimentino la fiducia degli investitori nel premiare le imprese che possano esprimere tutto il loro indiscusso potenziale competitivo con effetti positivi sulla crescita occupazionale ed economica del nostro Paese.

A cura di Fabio Innocenzi, presidente Aipb

Contributors We Wealth

FINANCIAL ADVISORS CLUB



Scopri le competenze distintive dei migliori professionisti

[CLICCA PER SCOPRIRLI TUTTI](#)

READ MORE

ALTRI ARTICOLI DI Contributors We Wealth

[Leggi e Normative](#)

[Mifid II: quando la consulenza è realmente indipendente](#)

[BY Contributors We Wealth](#)