

Private banking, il valore sociale di una industria in trasformazione

 [we-wealth.com/it/il-valore-sociale-del-private-banking](https://www.we-wealth.com/it/il-valore-sociale-del-private-banking)

Arte in pezzi: quando l'investimento è collettivo

16 novembre 2018 · [Stefania Pescarmona](#) · 5 min

- Ammonta a 801 miliardi di euro il totale delle attività finanziarie gestite a giugno 2018 dall'industria del private banking
- Nel periodo 2018-2020, ci si attende un nuovo flusso di risparmio finanziario proveniente dalle famiglie di circa 150 miliardi
- Il banker deve orientare la clientela verso scelte di investimento che uniscono il legittimo interesse privato alla performance finanziaria all'interesse collettivo



Supportare lo sviluppo dell'economia reale: questo il nuovo ruolo del private banking emerso nel XIV Forum organizzato da Aipb. Una industria che deve ora agire perché è arrivata a un punto di svolta. Il digitale? Un'opportunità per invertire la tendenza di contrazione dei margini

“Come operatori di private banking avete l'opportunità di dare un vostro contributo alla strategia del governo attraverso gli investimenti. Avete due vantaggi importanti: gestite un patrimonio di rilievo che supera gli 800 miliardi di euro e, allo stesso tempo, rispondete a una clientela che non ha esigenze di liquidità immediata”. A parlare è il **ministro dell'Economia Giovanni Tria**, che – rivolgendosi in un videomessaggio alla platea di private banker riuniti il 16 novembre a Milano per il **XIV Forum del private banking** – ha invitato il mondo del private banking a investire sull'economia reale.

In occasione del forum è emerso, infatti, un parere univoco sul nuovo ruolo di questa industria: essere a supporto dello sviluppo dell'economia reale.

“Esiste uno spazio non utilizzato della ricchezza e del risparmio 'private' per il finanziamento dell'economia reale italiana”, ha spiegato **Fabio Innocenzi, presidente dell'Associazione italiana private banking**, facendo riferimento “alla contenuta incidenza dei prodotti illiquidi nei portafogli delle famiglie benestanti”. Dall'analisi di un portafoglio tipo del cliente private italiano (di circa 1,5 milioni di euro) è risultato, infatti, che i prodotti alternativi occupano oggi appena lo 0,3% delle masse, a fronte di una componente importante rappresentata dalla liquidità, il cui peso è salito al 14% dal 7% di media che era prima della crisi del 2008.

Per maggiori informazioni sulla fotografia del private banking cliccare qui <https://www.we-wealth.com/it/dal-private-banking-un-sostegno-miliardario-alleconomia/>

“Si sente troppo spesso purtroppo dire che prudenza è liquidità. No, prudenza è diversificazione”, ha tenuto a puntualizzare Innocenzi, aggiungendo che questo cambiamento di mentalità è una rivoluzione che deve passare. C’è un grande lavoro che come industria si deve fare. “Oggi i consulenti hanno una naturale avversione ad andare a offrire una diversificazione di portafoglio ai clienti che vada a includere anche forme di accesso diretto al credito perché la cosa più scomoda, ex post, è tornare dai clienti a spiegare, quando c’è un problema, perché non si può vendere in quel particolare momento”, ha precisato il presidente di Aipb.

“La propensione alla prudenza, la tendenza al risparmio indica un’incertezza sul futuro, e l’ansia è uno dei peggiori mali dell’economia”, ha poi aggiunto il **presidente di Confindustria, Vincenzo Boccia**, colpito in particolare dalla percentuale di imprenditori che non guardano al futuro (si parla di un 18,2% di soggetti all’interno della ricerca Aipb-Censis che è stata presentata al forum).

Boccia ha poi invitato la politica a non cavalcare ansie, ma a essere parte della soluzione. “Se il Paese deve andare in una direzione univoca – ha detto – se si chiede al risparmio gestito di essere parte integrante dei flussi che vanno verso l’economia reale, occorre avere una direzione comune e complessiva”.

Come sottolineato da Tria, l’impiego di risorse a favore dell’economia reale deve rientrare in una strategia equilibrata. L’intermediazione di operatori esperti deve sempre assicurare un corretto bilanciamento dei rischi di mercato. “All’interno delle dinamiche di mercato il governo interviene per garantire la presenza di un quadro normativo chiaro, in grado di dare certezza e sicurezza”, ha precisato Tria.

“La nostra preoccupazione deve essere quella di non mettere ostacoli di tipo regolamentare allo sviluppo dell’economia”. Gli ha fatto eco **Salvatore Rossi, dg della Banca d’Italia e presidente dell’Ivass**. E sia Innocenzi sia il **commissario Consob, Carmine di Noia**, hanno evidenziato la necessità di sfondare alcune barriere, alcune delle quali normative, come per esempio la soglia minima di accesso.

C’è una forte convinzione che sia necessario mettere una soglia minima elevata per evitare di correre il rischio che chi ha pochi soldi li investa in un prodotto altamente rischioso. Ma con una soglia minima di 500 mila euro, un consulente di private banking prima di immettere un prodotto di economia reale in un portafoglio, per evitare azzardo morale e concentrazione del rischio, deve prendere portafogli da 5 o 10 milioni di euro. Se lo fa in un portafoglio da 3 milioni sta concentrando moltissimo il rischio e non sta facendo bene il suo lavoro. “Ecco, allora, che una soglia minima elevata vuol dire azzardo e non vuol dire riduzione del rischio”, ha precisato Innocenzi, che poi ha puntualizzato: “Una soglia minima bassa con il concetto di proporzionalità vuol dire, invece, riduzione del rischio e può muovere masse importanti”.

Ma qual è la fotografia dell’industria del private banking. E qual è il ruolo della tecnologia?

L'industria del private equity sembra essere arrivata a un punto di svolta, dopo aver visto continuare a scendere la redditività a fronte di costi stabili. "In 10 anni, la redditività sugli asset (Roa) ha perso 17 punti base, scendendo da 86 a 69, mentre i costi (nonostante siano stati fatti diversi sforzi), sono rimasti sostanzialmente stabili (da 52 a 50 pb) anche perché sono cresciuti gli oneri regolamentari", ha dichiarato **Edoardo Palmisani, principal di Bcg**, spiegando che questo vuol dire che se 10 anni fa l'industria aveva un margine superiore ai 30 punti base, oggi questo margine si è quasi dimezzato.

E se potessimo tracciare una linea, quale potrebbe essere l'evoluzione del settore anche alla luce del fatto che ci sono tante forze (come la regolamentazione, la maggiore concorrenza etc) che probabilmente continueranno a spingere il trend nella direzione in cui è andato negli ultimi 10 anni?

"Il digitale deve essere una opportunità per reagire e invertire questa tendenza. Lo si può fare lungo tre direttrici: i clienti, i banker e il bacino di assunzione", ha proseguito Palmisani. I clienti private oggi sono clienti con più di 50 anni, molto contenti dell'attuale servizio e abituati ad a modelli di servizio tradizionali. "Ma attenzione – mette in guardia il principal di Bcg – questi clienti, in un arco di tempo abbastanza breve, trasferiranno la ricchezza ai clienti più giovani, ossia a quelli che sono meno contenti del private".

Quanto al banker, questo professionista "è al centro di questo modello di servizio e lo resterà anche in futuro, ma deve evolvere per seguire questo cambiamento", ha proseguito Palmisani, che in merito al terzo punto ha precisato: "Oggi i banker tendono ad avere bacini di assunzione tradizionali, vengono presi da altre reti, ma il percorso è standard. C'è bisogno di avere nuove competenze, di attingere a nuove industrie e rendere il banker un profilo per certi versi più sofisticato di quello che abbiamo oggi".

"Quindi se l'industria sarà in grado di abbracciare queste tre direttrici, noi crediamo che quella discesa inesorabile dei ricavi possa avere una inversione di tendenza", ha concluso Palmisani.

Stefania Pescarmona

VUOI LEGGERE ALTRI ARTICOLI SU:

Se non vuoi mancare aggiornamenti importanti per te, [registrati](#) e segui gli argomenti che ti interessano.



[READ MORE](#)

[ALTRI ARTICOLI DI Stefania Pescarmona](#)