

[Link alla pagina web](#)

## Perissinotto (Intesa Sanpaolo Pb): “Il 2019 sarà probabilmente un anno difficile”

“Incertezza e instabilità, che hanno contrassegnato la fine del 2018, proseguiranno almeno per la prima parte del 2019”, secondo quanto segnalato a Citywire da Saverio Perissinotto (in foto sopra), direttore generale di Intesa Sanpaolo Private Banking, intervistato insieme agli altri responsabili delle prime 10 realtà private in Italia, in occasione dello speciale "Private Banking - Tutti i segreti del 2019" (qui consultabile). Alla fine del terzo trimestre 2018 (ultimo dato ufficiale) Intesa Sanpaolo Private Banking vantava 102,9 miliardi di euro di masse, confermando di essere il primo soggetto private in Italia, con 932 banker e 37.386 clienti. Come si è chiuso per voi il 2018? Nel 2018, come emerge anche dai dati di **Aipb**, l'industria italiana del private banking ha continuato a crescere in termini di raccolta netta (+2,7% a giugno) ma ha cominciato a risentire di mercati finanziari in flessione e con crescente volatilità (effetto mercato -3,1% a giugno). Intesa Sanpaolo Private Banking è cresciuta in termini di raccolta netta: da gennaio a oggi ci sono stati affidati circa cinque miliardi di nuove masse, in parte anche per noi rettificate dall'effetto mercato, ma siamo complessivamente soddisfatti. Abbiamo un modello vincente, basato sulla vicinanza alle esigenze della clientela, sulla qualità dei prodotti e dei servizi offerti e sul valore della consulenza prestata tramite i nostri private bankers. Quali sfide vi attendete dal 2019? Le prospettive di fine anno e del prossimo futuro saranno influenzate da uno scenario di crescita globale in rallentamento, anche se ancora positiva, elevate incertezze politiche e mercati finanziari altamente volatili. Il 2019 probabilmente sarà un altro anno difficile, proseguiranno almeno per la prima parte del periodo i temi che stanno contrassegnando questi ultimi mesi: l'incertezza dei mercati, l'instabilità politica internazionale e rendimenti sempre più ridotti e volatili, tutti fattori che mettono in difficoltà le asset class e i portafogli tradizionali. Altra incognita riguarda la prevista interruzione del Qe. La tendenza della clientela private si orienta in maniera crescente verso investimenti che riescano a estrarre rendimenti ma, allo stesso tempo, non incrementino ulteriormente il rischio del portafoglio. In questa prospettiva, la soluzione ottimale è il ricorso maggiore a prodotti e servizi di risparmio gestito che riescono a fornire la corretta diversificazione, il frazionamento del rischio su mercati globali, una reazione rapida alla variazione del contesto finanziario e le competenze professionali. In particolare asset illiquidi come i prodotti che investono nei private markets hanno dimostrato di saper cogliere questa esigenza della clientela. In Italia, l'illiquidità e orizzonti temporali lunghi per creare valore non sono ancora completamente accettati dagli investitori con grandi patrimoni. Stiamo lavorando per avvicinare la ricchezza e il risparmio private al

finanziamento dell'economia reale italiana, cercando di incrementare l'incidenza dei prodotti illiquidi nei portafogli dei nostri clienti private. Vi preoccupa la fine del programma riacquisto titoli? Il QE messo in campo da Mario Draghi (in foto sopra) è stato essenziale per scongiurare gli esiti peggiori della grandi crisi finanziaria globale del 2008 e delle difficoltà dell'eurozona degli ultimi anni. Nell'area euro il limite è stato che l'espansione monetaria non è stata accompagnata da quella fiscale, come invece è accaduto in America, in Inghilterra e in Giappone. I prezzi degli attivi finanziari hanno beneficiato in maniera rilevante dell'allentamento quantitativo; difficile pensare che quando questo sostegno dovesse venir meno non ci saranno conseguenze. Già quest'anno si osservano i primi effetti della riduzione della nuova moneta immessa in circolazione, con una discesa dei corsi - in particolare di quelli obbligazionari - e un generalizzato incremento della volatilità. Quali novità porterete sul mercato il prossimo anno? In linea con il piano industriale del Gruppo, il prossimo anno saremo impegnati a specializzare maggiormente l'offerta sui segmenti Hnwi (High net worth individuals, ovvero individui con patrimonio finanziario superiore al milione di dollari, ndr) e lower private con prodotti innovativi e dedicati. Pensiamo a una rivitalizzazione delle gestioni patrimoniali, a un consolidamento dell'offerta sui prodotti alternativi e sui prodotti con un orizzonte temporale di medio-lungo periodo, oltre alla partenza di una nuova piattaforma digitale per internet banking e investimenti dedicati ai nostri clienti private.