

## Argomento: AIPB: Si parla di Noi

## ANALISI

## Quell'approdo sicuro che piace ai clienti private

di **Lucilla Incorvati**

**B**isogno di protezione. Non solo perché i mercati sono estremamente ballerini e volatili. I patrimoni dei ricchi italiani si mettono al sicuro. Gli ultimi dati disponibili sul terzo trimestre dell'anno (Fonte Aipb) ci proiettano verso una chiusura d'anno che conferma uno stock di ricchezza al di sopra degli 800 miliardi di euro, nonostante una leggera contrazione rispetto al 2017 (-0,2% tra dicembre 2017 e settembre 2018). L'effetto mercato soprattutto nel primo trimestre dell'anno è stato particolarmente pesante: una buona raccolta fresca (circa 17 miliardi di nuovi flussi al 30 settembre 2018) ha inevitabilmente risentito di un cattivo effetto mercato (-18 miliardi di euro). La voglia di apprezzamento ha inevitabilmente risentito dell'inasprimento delle tensioni commerciali, le accelerazioni attese nel processo di normalizzazione delle politiche monetarie, il minor slancio economico in alcuni paesi e incertezze politiche.

Sempre più se guardiamo l'asset mix, il 2018 sembra essere caratterizzato da scelte di investimento fortemente condizionate da un contesto di crescente incertezza. La liquidità, normalmente molto contenuta, cresce del 5% arrivando a pesare per il 14% dei portafogli. A fare la parte da leone sono soprattutto le polizze assicurative, la soluzione d'investimento che raccoglie più consensi e che rappresenta quasi il 21% del totale degli asset. Ma cosa c'è dietro questo successo? Oltre all'importante riscoperta del valore della protezione, i prodotti assicurativi sono apprezzati dai clienti anche per le altre loro caratteristiche, come ad esempio il desiderio di "consolidamento" delle prestazioni, ovvero la definitiva acquisizione delle performance (eventuali perdite successive non minacciano il capitale già maturato) e poi sono soluzioni ideali per chi deve gestire il temuto passaggio generazionale. Inoltre, considerando la recente normativa Mifid2, il maggior contenuto di una polizza Multiramo, riesce anche a giustificare al cliente quel maggior prezzo rispetto ad altre soluzioni finanziarie. Insomma clienti contenti e intermediari sereni.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

