

[Link alla pagina web](#)

Massari (Aipb): “Sgr e private banking, una partnership di valore che va rafforzata”

“I ricchi, se utilizzano bene la loro ricchezza, sono un grande asset per il Paese”. Parla il segretario generale dell'Associazione italiana private banking Antonella Massari, segretario generale dell'Associazione italiana private banking (Aipb) Antonella Massari, segretario generale dell'Associazione italiana private banking (Aipb) “Il passaggio



generazionale è una delle componenti fondamentali della governance di un'impresa e il private banking si può affiancare all'imprenditore per fronteggiare la competizione e raggiungere i suoi obiettivi”. Così Antonella Massari, segretario generale dell'Associazione italiana private banking (Aipb), che detta l'agenda per il prossimo futuro: “L'associazione si sta impegnando affinché sia riconosciuta la figura del cliente private che, pur se non completamente competente in materia finanziaria, è professionalmente assistito e quindi dovrebbe avere la possibilità di investire in attività a cui adesso non ha accesso. Questo, secondo me, dovrebbe cambiare per far sì che nei portafogli private entrino questi investimenti in economia reale”. Come si fa a collegare i risparmi al tessuto produttivo del Paese? In genere le famiglie che si affidano al private detengono patrimoni significativi. Questi patrimoni hanno dimensioni tali per cui, anche tenuto conto della diversificazione che è necessaria, una parte di essi può essere investita in strumenti illiquidi, perché i progetti di vita di queste famiglie possono essere sviluppati a prescindere da tali investimenti. Questi sono i tipici investimenti utili per l'economia reale, cioè per finanziare progetti di crescita. Come giudica le mosse del governo sui Piani individuali di risparmio? Da un lato è positivo rendere chiaro il fatto che nei Pir ci debbano essere società non quotate o società quotate nei mercati piccoli o di venture capital. Affinché questi Pir abbiano effetto sull'economia reale ci devono essere questi tipi di investimenti. Il problema è che i fondi aperti devono essere liquidabili in maniera veloce e quindi devono avere dei contenuti di liquidità alti, mentre questi investimenti non sono liquidi. Quindi, secondo me, c'è da capire in che tipo di veicolo mettere questo nuovo tipo di Pir, che probabilmente non è il fondo di investimento. Un prodotto di questo genere, più illiquido, non è adatto a tutti i risparmiatori, ma solo a quelli che abbiano delle disponibilità tali per cui immobilizzare per sette o 10 anni una parte del loro patrimonio non sia un problema.

Qual è l'impatto della nuova forma di rendicontazione sui private banker? I banker o le società di private banking che saranno in grado di giustificare i costi che si renderanno più evidenti con il valore aggiunto apportato non avranno nessun problema. Se il cliente riconosce il valore aggiunto, è stato servito in una maniera chiara ed è stato preparato, i private banker non avranno di che preoccuparsi. Che cosa chiedete alle Sgr? Di essere veramente partner; innanzitutto di creare prodotti pensati per una clientela private. Chiediamo, inoltre, di fornire al private banker un supporto informativo che sia chiaro e pensato per il cliente finale. Molto spesso le Sgr sono state abituate a trattare specialmente con investitori istituzionali, quindi competenti; qui si tratta di rendere in un linguaggio semplice concetti anche complessi. Il banker deve avere una formazione solida, certo, ma dev'essere anche capace di parlare al pubblico generalista, che ha una conoscenza finanziaria molto bassa. Che cosa chiedete alla politica? Bisogna riconoscere che abbiamo questo grande asset che sono le famiglie benestanti e, secondo me, bisogna valorizzarle, non essere pauperisti. I ricchi, se utilizzano bene la loro ricchezza, sono un grande asset per il Paese. Molto spesso chi è arrivato a quel punto se l'è meritato, perché ha avuto delle iniziative di successo e anche perché ha saputo conservare i soldi. Quali sono, in conclusione, le sfide all'orizzonte per il settore? Aumentare il grado di conoscenza in vari ambiti: non basta più essere bravi gestori di portafogli, ma bisogna essere capaci di usare la tecnologia a servizio del proprio lavoro ed essere anche capaci di lavorare con altri professionisti. "Il Mercoledì della Consulenza" è la rubrica bimensile di FocusRisparmio.com che dà voce ai protagonisti del mondo della consulenza finanziaria per fare il punto sulle strategie di sviluppo, sulle principali novità e sull'andamento del settore.