

[Link alla pagina web](#)

Aipb: le famiglie private pronte alla ripartenza

Antonella Massari, Segretario generale dell'associazione spiega come un'ipotesi per loro più che ragionevole sarebbe quella di riallocare i portafogli dei clienti private verso i titoli di Stato italiani a lungo termine. Da non dimenticare gli



stimoli fiscali, che sono uno strumento fondamentale per attrarre gli investitori, soprattutto in presenza di rendimenti contenuti. Le famiglie private possono giocare un ruolo fondamentale nella fase della ripartenza del paese. L'Italia si deve però dotare degli strumenti necessari per rendere questo possibile. Riallocare i portafogli dei clienti private verso i titoli di Stato italiani a lungo termine da trasmettere alle generazioni future e stimoli fiscali più appetibili per gli investitori individuali. Queste sono due delle proposte fatte dall'Associazione italiana di private banking (Aipb) che vede Antonella Massari come Segretario generale dell'associazione, durante la conferenza di Aipb sui risultati del 2019 e il contributo per la ripresa economica. E dunque secondo Massari il cliente private può giocare il ruolo fondamentale nella ripresa del paese. Gli strumenti ci dovranno però essere. "Il contributo del risparmio privato sarà infatti necessario per finanziare progetti di crescita e ristrutturazione industriali ma anche per finanziare il crescente fabbisogno pubblico. Come evidenziato di recente da esperti banchieri ed economisti, esiste spazio nell'impiego del risparmio delle famiglie per una maggiore quota di titoli di stato italiani, in presenza di sgravi fiscali e destinazione economica, che ne favoriscano il collocamento" spiega Massari. E gli stimoli fiscali sono uno strumento fondamentale per attrarre gli investitori, soprattutto in presenza di rendimenti contenuti. Ma in cosa si possono concretizzare? Aipb parla di possibili esenzioni di bollo, imposte su successione, donazioni, cedole e capital gain per i residenti in Italia. A questo si potrebbe anche aggiungere "la proposta ipotizzata dalla Commissione europea- spiega Massari- di istituire una categoria di investitori semi-professionali che auspichiamo possa comprendere le famiglie che pur mostrando un approccio

all'investimento piuttosto tradizionale e non disponendo necessariamente di competenze finanziarie evolute, hanno elevate disponibilità finanziarie (superiori a 500 mila euro) e obiettivi di ampia diversificazione del proprio portafoglio, che soddisfano avvalendosi di un servizio di consulenza finanziaria o gestione patrimoniale per i quali sono disposti a pagare una parcella professionale” Ma com'è andato il settore private? Secondo i dati ufficiali di **Aipb** a consuntivo dell'anno 2019 mostra come consolida la crescita della quota di mercato dell'industria Private a cui è affidata il 28% delle attività finanziarie investibili delle famiglie italiane. Sale quindi di oltre un punto percentuale (1,3%) rispetto all'anno precedente la quota di mercato delle strutture di Private Banking. A livello di masse l'industria private chiude il 2019 con 884 miliardi di euro in gestione registrando una crescita più ampia e veloce rispetto agli altri operatori del sistema e mostrando che con una gestione personalizzata e dinamica dei patrimoni ha saputo attrarre nuovi clienti (+4% di raccolta netta) e offrire redditività ai portafogli (+ 7% di rivalutazione). Antonella Massari È inevitabile però, fa sapere **Aipb**, che il quadro macroeconomico attuale influisca in maniera rilevante anche sull'andamento dell'Industria private. “Siamo usciti dal 2019 indeboliti dal punto di vista della crescita economica del Paese e con la crisi pandemica di oggi si aggrava profondamente una situazione già difficile. In questa fase, dove l'emergenza sanitaria sembra sotto controllo, l'incertezza sulle tempistiche e la modalità di ripartenza è ancora molto elevata. La riduzione del Pil italiano colpirà in maniera più intensa alcuni settori rispetto ad altri. Gli effetti risulteranno amplificati nelle regioni del nord, aree altamente sviluppate e dove si concentrano le attività finanziarie delle famiglie private” spiega Massari. Questo clima di incertezza peserà anche sulle scelte d'investimento delle famiglie private determinando, almeno inizialmente, una temporanea preferenza in generale per la liquidità e per i prodotti di investimento a basso rischio. “Il ruolo della consulenza e della nostra industria - conclude Paolo Langè, presidente di **Aipb** - potrà essere quello di far prevalere scelte dettate da una attenta analisi razionale e non prevalentemente dettate dall'emotività. Credo che oggi più che mai una corretta gestione del risparmio delle famiglie private sia fondamentale”. Paolo Langè LEGGI ANCHE: **Aipb** agli associati: “E' il momento di essere proattivi” Giorgia Pacione Di Bello Condividi l'articolo LEGGI ALTRI ARTICOLI SU: Private Banking Aipb