

Argomento: AIPB: Si parla di Noi



“
La crisi
potrebbe favorire
una migrazione
di clienti verso
il private. Oggi è
evidente come
sia difficile fare
scelte senza
il supporto di
una consulenza
altamente
specializzata
”

PAG 74 Il Covid-19 non fermerà
il Private Debt

PAG 82 Anche l'arte avrà
la sua Piazza Affari

PAG 88 È il momento per realizzare
affari da collezionisti

ANTONELLA MASSARI
AIPB



Servono titoli pubblici attraattivi per il private

E non certo una patrimoniale. Ne è convinta **Antonella Massari (AIPB)** che per il futuro prevede “flussi pari a quelli attuali o in leggera crescita (+0,4%)”.

} Daniele Riosa

Antonella Massari, segretario generale di **AIPB**, con un'intervista ad Advisor Private, analizza i trend e le prospettive del private banking per questo complesso 2020. Di una cosa è sicura: “L'industria del Private Banking può assumere un ruolo centrale nel contribuire alla ripresa

economica del Paese e chiede un maggior riconoscimento del settore da parte delle istituzioni: “Il Private dovrebbe essere considerato un operatore utile da ascoltare”. La patrimoniale? “Non è auspicabile, avendo pesanti effetti recessivi e minando la fiducia nello Stato. Casomai bisognerebbe puntare a rendere più attraattivi i titoli pubblici italiani, attualmente sottopesati nei



portafogli dei clienti private". E sulla consultazione MiFID II dice: "Sarebbe giusto che venisse riconosciuta una categoria intermedia di clientela tra quella professionale e retail".

In questo momento è molto difficile fare previsioni, ma a suo avviso quanto e in che modo la crisi Coronavirus potrebbe impattare sul settore nel 2020?

Stiamo vivendo una fase in cui l'emergenza sanitaria appare sotto controllo, ma rimane elevata l'incertezza e possiamo fin d'ora ipotizzare che anche

l'impatto sulle attività finanziarie della clientela private non sarà positivo. Come AIPB - con il supporto di Prometeia - abbiamo elaborato delle stime basandoci su famiglie con portafogli uguali o superiori ai 500.000 euro, considerando flussi ed effetto mercato. I nuovi flussi, tenendo conto sia della contrazione del reddito disponibile sia dell'aumento della propensione al risparmio, in uno scenario positivo, saranno piatti, o registreranno una lieve crescita intorno allo 0,4%. Stimiamo per contro che il valore dei portafogli finanziari delle famiglie benestanti italiane possa subire una riduzione del 2,7% entro la fine del 2020. In un tale scenario, l'alta volatilità dei mercati renderà ancora più importante e cruciale il ruolo del consulente, che dovrà rassicurare la clientela, arginare un'irrazionale corsa allo smobilizzo dei portafogli verso un eccesso di liquidità, come avvenuto anche nelle passate crisi. I professionisti della nostra industria saranno chiamati a far comprendere l'importanza di scelte dettate da una attenta analisi razionale e non guidate prevalentemente dall'emotività.

Quale ruolo può svolgere il private banking nella fase post Covid-19?

Il comportamento delle famiglie più abbienti è fondamentale per fare ripartire l'economia. Da un lato, attraverso una ripresa dei consumi, anche per beni di non prima necessità, dall'altra finanziando investimenti di medio e lungo termine a sostegno delle attività produttive del paese. In questa fase, soltanto lo Stato può, infatti, intervenire in maniera significativa per assicurare la liquidità necessaria alle PMI italiane. Superata però l'emergenza liquidità, il contributo del risparmio pri-

vato sarà cruciale, per finanziare progetti di crescita e ristrutturazione. L'offerta di prodotti di finanza pubblica adatti a una clientela che può investire i propri risparmi con un orizzonte temporale di lungo periodo potrebbe dare ossigeno a una finanza sotto pressione. I portafogli delle famiglie private, dove il peso dei titoli di stato era a fine anno pari al 5,6% sul totale delle attività, possono offrire spazi importanti per nuove emissioni di titoli pubblici a lungo termine che dovrebbero però essere resi competitivi in termini di rendimenti, utilizzando ad esempio innovative agevolazioni fiscali. La ricomposizione dei portafogli dovrebbe riguardare anche un maggior peso degli investimenti diretti in economia reale per finanziare la crescita di PMI non quotate e infrastrutture. Investimenti che al momento risultano essere di difficile accesso agli investitori individuali, una spinta al loro sviluppo potrebbe venire dal riconoscimento da parte dei regolatori di una categoria di investitori, intermedia tra quella professionale e retail, con patrimoni capienti (uguali o superiori a 500.000 euro) e obiettivi di diversificazione che perseguono avvalendosi di un servizio di consulenza finanziaria o di gestione patrimoniale per i quali sono disposti a pagare. L'accesso a strumenti finanziari di private market per questa classe di clientela condurrebbe a un miglioramento del processo di avvicinamento degli investitori individuali verso finanziamenti a favore delle PMI e delle infrastrutture.

A livello politico che tipo di misure andrebbero adottate per sostenere il settore?

Credo che la politica dovrebbe avere maggiore consapevolezza dell'im-

portanza del nostro settore che può indirizzare, sempre nell'interesse della clientela, l'utilizzo di una parte importante della ricchezza finanziaria delle famiglie italiane. L'industria Private gestisce, infatti, quasi 900 miliardi di euro - pari circa a un terzo del PIL italiano - e può quindi rappresentare una leva molto utile e strategica nel finanziamento dei progetti di sviluppo e ammodernamento delle imprese meritevoli del paese e utili alla sua crescita sociale ed economica.

Secondo lei questa crisi favorirà o rallenterà la “migrazione” della clientela private non servita verso il mondo private?

La maggior parte delle famiglie in target sono già servite dal mercato private e, in generale, la nostra quota di mercato sta aumentando rispetto a quella degli altri canali distributivi. Credo che la crisi in atto potrebbe favorire un'ulteriore migrazione perché, soprattutto oggi, è evidente come sia difficile fare scelte di investimento appropriate senza il supporto di una consulenza altamente specializzata e aggiungo - come stabilito con la MiFID II - giustamente remunerata, in totale trasparenza di rapporti tra cliente e professionista. Il problema, semmai, sarà quello di vedere una crescita delle attività finanziarie delle famiglie e quindi di coloro che potranno sottoscrivere un servizio di private banking.

In generale come sono stati trattati i consulenti in questo periodo dalle proprie reti di appartenenza?

In generale ritengo in modo professionale ed adeguato. Banche e reti di consulenza sono state veloci e pronte nel fornire una rapida lettura dei feno-

“
La crisi in atto potrebbe favorire un'ulteriore “migrazione” delle famiglie verso il mondo private
 ”

“
Una patrimoniale? Inciderebbe in maniera negativa e recessiva su tutta l'Italia
”

meni da passare alla clientela e con le giuste dotazioni tecnologiche, necessarie per una costante interazione assicurando una vicinanza continua anche in remoto. Il distanziamento sociale indotto dalla pandemia ha dimostrato che i consulenti possono essere pienamente operativi anche a distanza. C'è un solo punto dell'attività che vedo più complesso in questa fase ed è l'acquisizione di nuova clientela: reputo difficile, infatti, oggi in Italia, intercettare nuovi clienti da remoto.

Un'eventuale introduzione di una patrimoniale quanto potrebbe incidere sul settore?

Oltre che sul private, inciderebbe in maniera negativa e recessiva su tutta l'Italia. Non la vedrei come una soluzione positiva e utile alla crescita, ma credo che questa proposta sia stata ormai accantonata. Piuttosto, secondo me, come già espresso, bisognerebbe puntare a rendere più competitivi i titoli di stato italiani rispetto a strumenti equivalenti per poter aumentare il loro peso nei portafogli private.

Che cosa pensa dei PIR alternativi proposti da Assogestioni?

Penso che sia uno strumento auspicabile, in particolare se sviluppato come Eltif poiché il regolamento europeo prevede alcuni requisiti volti ad assicurare un elevato livello di tutela dell'investitore non-professionale oltre a ticket minimi di accesso compatibili con una efficiente diversificazione di portafoglio. In questo ambito AIPB ha voluto contribuire ai lavori del MEF e del MISE, caldeggiando anche l'esigenza di introdurre misure di carattere strutturale (e non temporaneo) per incentivare gli investimenti, sia in capi-

tale di rischio sia in capitale di debito, volti a far arrivare risparmio privato alle nostre PMI non quotate, che hanno bisogno di capitali per crescere e competere. Aggiungo che, lo scenario attuale di grande incertezza sul futuro, rende ancora più centrale la consulenza nella selezione delle opportunità e nella verifica dell'adeguatezza dei portafogli dove collocarli.

Che cosa si aspetta dalla revisione della MiFID II?

Ci aspettiamo diversi correttivi per rendere ancora più efficiente la gestione del risparmio a beneficio degli investitori. Per il nostro settore, in particolare, ci auguriamo il riconoscimento di una categoria intermedia di clientela, tra quella professionale e retail, che la Commissione Europea ha definito semi-professionale. Una definizione che crea, a nostro avviso, un po' di confusione perché lascia intendere che la competenza risieda nella clientela. Secondo noi questa categoria dovrebbe essere identificata nella clientela private con un patrimonio uguale e superiore a 500.000 e assistita, nelle scelte di investimento, da una consulenza a pagamento. Questo consentirebbe l'introduzione di strumenti ora esclusi dai portafogli individuali ma adatti a finanziare l'economia reale, sempre salvaguardando la giusta diversificazione e concentrazione. Se questa impostazione fosse fatta propria dalla Commissione Europea, dovrebbe comunque passare successivamente al vaglio delle autorità di mercato europea e nazionale: ESMA e CONSOB. Temo che i tempi siano lunghi, mentre l'Italia avrebbe bisogno subito del contributo del risparmio privato a sostegno delle proprie imprese meritevoli ●

AIPB, entrano cinque nuovi associati

Sale il numero di Soci dell'**Associazione Italiana Private Banking - AIPB** che, dal 2004, riunisce i principali operatori nazionali e internazionali del Private Banking. Ultime cinque realtà ad associarsi sono state **Banca Widiba, Iccrea Banca, ODDO BHF Asset Management, Pramerica SGR e PwC Italia**.

"Siamo molto lieti" sottolinea Antonella Massari, segretario generale di AIPB "per questi nuovi, prestigiosi ingressi nella nostra compagine associativa, a ulteriore testimonianza dell'interesse e dell'utilità percepita dell'attività di AIPB presso gli operatori del settore. Per parte nostra ci siamo da sempre impegnati perché l'Associazione potesse rappresentare l'intera filiera del settore, quindi distributori, produttori, studi legali e professionali, società di servizi, nonché

università, centri di ricerca e altre associazioni di categoria, dando vita a un vero e proprio network interdisciplinare in grado di mettere le proprie competenze distintive e complementari al servizio dello sviluppo e dell'allargamento della cultura del Private Banking".

"Siamo molto orgogliosi di far parte di AIPB" - afferma Luigi Provenza chief commercial officer investment & wealth management di Widiba. "Abbiamo lanciato il servizio sul mercato nel 2019 associando il Private Banking al benessere. PRIME è un servizio personalizzato, pensato proprio per il benessere delle persone attraverso uno sguardo molto ampio alla vista dei nostri clienti. La clientela Private rappresenta un segmento importante per Widiba: si tratta di clienti che richiedono un'attenzione particolare in termini di offerta. Inoltre questo passo ufficializza un'attività che era già svolta dalla nostra banca. Gestivamo infatti già questo tipo di clientela, ma senza un servizio dedicato. L'ingresso nell'associazione - conclude Proven-

za - è un tassello importante per noi. Saremo in un network di professionisti e saremo insieme ai principali player di questo mercato; saremo dunque in un sistema all'interno del quale potremo condividere e generare valore per il mercato e per le persone".

"Essere parte dell'Associazione Italiana Private Banking rappresenta per Pramerica SGR un ulteriore importante punto di incontro e di confronto con tutti gli operatori che, come noi, offrono soluzioni di investimento a clienti privati di alto profilo" aggiunge Andrea Ghidoni, amministratore delegato e direttore generale di Pramerica SGR. "In generale, riteniamo che il valore associativo cresca in funzione di due driver principali che devono coesistere: la qualità e la quantità degli associati. Proprio per questo, per il valore e l'ampiezza delle iniziative di AIPB e della sua compagine associativa, siamo certi che far parte di questo network rappresenti un elemento premiante in primis per noi, ma anche per tutti i nostri clienti".

