

Argomento: AIPB: Si parla di Noi

La sfida di ricostruire

Superata l'emergenza sanitaria, occorrerà ripartire su nuove basi
I private banker saranno inevitabilmente protagonisti della fase due

DI SIMONA MAGGI*

È troppo presto per capire se le abitudini, i costumi, i valori delle famiglie italiane risulteranno definitivamente cambiati, una volta rimossi i divieti e i vincoli imposti dall'emergenza sanitaria. Solo nei prossimi mesi si vedrà se la preoccupazione generata dall'attuale situazione abbia spinto gli imprenditori, o chi possiede un patrimonio complesso fatto di investimenti finanziari e attività reali, a mettere in ordine i propri affari adottando qualche presidio di sicurezza: il famoso **piano b** per preservare il patrimonio e assicurare la continuità aziendale anche in caso di scossoni nel passaggio generazionale.

Testimoni del cambiamento

Testimoni privilegiati di questo possibile cambiamento potranno essere i private banker. Abituati a ragionare con i propri clienti sulle esigenze legate al benessere futuro del nucleo familiare, potrebbero essere chiamati a ripartire dall'inizio e rivedere assieme gli elementi fondamentali che caratterizzano e condizionano le **scelte di protezione** e di investimento.





Mercato ancora in crescita

Il 2019 è stato un altro anno di crescita per il private banking italiano. Secondo quanto emerso dallo studio annuale dell'associazione di settore Aipb, tutti i principali indicatori sono risultati in crescita rispetto al 2018: **+1,3% quota di mercato** (a raggiungere il 28% delle quote investibili dalle famiglie italiane); +11% masse in gestione (884 miliardi di euro) e +7% rivalutazione dei portafogli. "Il 2019 è stato un anno positivo e di crescita sia per il private banking, che per la nostra associazione", è l'analisi del presidente **Paolo Langè** (nella foto). Quanto al futuro, rivendica al settore "un ruolo importante anche per la ripresa del paese nel **post Covid-19** perché oggi più che mai una corretta gestione del risparmio delle famiglie orivate è fondamentale e può rappresentare una leva significativa per il finanziamento dell'economia reale".

La visione integrale del patrimonio dei clienti, necessaria per assicurare alti livelli di personalizzazione del servizio di consulenza grazie all'accesso ad un'ampia gamma di soluzioni e strategie e al supporto dato da un monitoraggio costante e proattivo degli investimenti, dovrebbe infatti convincere i banker ad affrontare con i loro clienti temi considerati troppo delicati in tempi normali.

Non basta star fermi

Il semplice e fondamentale consiglio di mantenere le posizioni senza farsi

travolgere dall'**onda emotiva** dei mercati, che ha consentito in passato di recuperare le posizioni in perdita con molta più rapidità rispetto a coloro che invece non hanno saputo mantenere i nervi saldi, rappresenta nell'attuale scenario un primo passo che, probabilmente, non sarà sufficiente. Più della metà dei clienti dei private banker, decisori finanziari per conto delle proprie famiglie, ha circa 70 anni.

Un dettaglio rilevante a cui si aggiunge la consapevolezza dei consulenti patrimoniali che la relazione con i figli, nella metà dei

casi circa, è ancora da costruire dal momento che sono stati esclusi fino ad oggi dalle decisioni per la gestione del patrimonio.

Nuovi equilibri

Il desiderio di reazione all'attuale contesto che si comincia a registrare nelle famiglie italiane può aiutare il private banker a sviluppare un senso di "**pensiero positivo**" con i clienti, una sorta di impegno attivo per rivedere e costruire il futuro assieme. Per questo motivo gli specialisti consigliano di stare non solo vicino ai propri clienti, ma di farsi parte attiva nel proporre di rivedere assieme ad esempio le partecipazioni societarie, le politiche di distribuzione dei dividendi, l'introduzione di nuove clausole di recesso o nuove regole di governance delle società di famiglia, perché tutto questo aiuta a progettare il futuro per la propria famiglia.

Con una prospettiva più ampia, si può andare oltre il perimetro del nucleo familiare e approfondire con i propri clienti il contributo che gli investimenti in finanza alternativa potranno portare nella **fase di ripresa** dell'attività economia a valle della crisi Covid 19 quando, già lo sappiamo, ogni Paese avrà più debito che dovrà essere assorbito dalla Bce e dall'imponente ammontare di risparmio delle famiglie europee.

*Direttore scientifico di Aipb
