

STEFANIA AOI

I clienti con ricchi patrimoni alimentano gli investimenti ma 6 su 10 sono in ansia per la grande incertezza e immobilizzano i capitali

I private banking gode di ottima salute. La pandemia ha portato una perdita del valore degli investimenti tra gennaio e marzo di quest'anno di un 9% circa, ma questa è stata ben presto recuperata nel secondo e terzo trimestre.

E l'Associazione italiana private banking (Aipb) durante il sedicesimo Forum dedicato al settore ha parlato di crescita costante degli investimenti delle famiglie benestanti, quelle con oltre 500mila euro di ricchezza finanziaria, tanto che entro il 2022 i patrimoni totali in gestione dovrebbero raggiungere i 986 miliardi. Mentre oggi ammontano ad appena (si fa per dire) 908 miliardi, cioè quasi un terzo della ricchezza finanziaria investibile delle famiglie italiane, e nel 2015 arrivavano a 772 miliardi. «L'80% della clientela private - assicura Paolo Langé, presidente di Aipb - nonostante la pandemia, si sente in grado di orientare lo sguardo al medio e lungo periodo».

Eppure, alcuni ricchi piangono. O meglio si preoccupano per il futuro incerto a causa del virus e non investono. Una fotografia scattata dal Terzo Rapporto sul settore presentato da Censis

Paolo Langé/ Aipb

# Anche i ricchi si spaventano “Cresce la ricerca di tutele”

e Aipb, mostra che sei benestanti su dieci (62,1%) sono in ansia per la profonda situazione di incertezza. Questo li porta a tenere a disposizione della liquidità in caso le cose si mettano male. Una cifra che invece sarebbe investibile e che ammonta circa 146 miliardi di euro. «Ora però questo patrimonio - racconta Langé - va indirizzato verso buoni investimenti, altrimenti da risorsa vitale rischia di trasformarsi in freno all'economia». I private banker vogliono arrivare a parte di questi capitali fermi. Per riuscire a convincere le famiglie più agiate c'è però tanto lavoro da fare. «La prima sfida da vincere riguarda la cultura finanziaria - afferma il presidente - dobbiamo individuare la modalità più efficace per accrescerla nei clienti, aiutandoli ad accedere ad una vasta gamma di opportunità, scegliendo con consapevolezza e avvicinandoli a logiche di medio-lungo periodo».

Spesso queste famiglie benestanti sono poco avvezze a investimenti di lungo termine illiquid. «Che però possono essere resi

I numeri

LA FOTOGRAFIA DEL PRIVATE BANKING  
I FATTORI CHE IMPATTANO SUL PATRIMONIO GESTITO IN ITALIA



più attraenti - spiega Antonella Massari, segretario generale di Aipb - con una adeguata politica fiscale come avvenuto con i Piani individuali di risparmio focalizzati sulle piccole e medie imprese (Pir Pmi) se detenuti per cinque anni». Anche se a dire il vero tutto ciò non ha sortito un grande effetto. Tanto che l'associazione di categoria ora chiede al governo ulteriori benefici. Convinta che

gli investimenti in economia reale potrebbero aiutare la ripartenza del Paese. Per come stanno adesso le cose, però, non sono più l'obiettivo prevalente delle famiglie potenziali clienti dei private banker. Altri ne stanno emergendo: quasi 9 paperoni su dieci, in questo momento indicano quale priorità gli investimenti a tutela di sé stessi e della propria famiglia su salute, vecchiaia, educa-

zione dei figli. Ecco che si sente il bisogno di strumenti assicurativi dedicati, ad esempio, alla copertura delle spese mediche, alla pensione integrativa, all'istruzione della progenie. «Quindi, - si legge nel rapporto Censis Aipb - mentre prima della pandemia era preponderante l'urgenza di preservare nel tempo il valore della ricchezza pianificando gli investimenti, oggi questo bisogno si inserisce in un quadro più eterogeneo».

La seconda sfida riguarda l'evoluzione digitale del servizio. «Serve sviluppare soluzioni tecnologiche innovative - prosegue Langé - che facciano sentire i clienti meno soli». Tanti gli esempi: dagli strumenti di profilazione dei clienti per la personalizzazione dell'offerta, fino ai software per la consulenza finanziaria. Al crescere della complessità, serve offrire poi più competenza. Soprattutto nei settori dell'immobiliare, dell'arte e degli altri beni reali. «E non - conclude il presidente - di natura esclusivamente finanziaria».

ES/REPUBBLICA RISERVATA

