30/03/2021

fundspeople.com

Argomento: AIPB: Si parla di Noi

EAV: € 895
Utenti unici: 3.333

https://fundspeople.com/it/prudenti-e-liquidi-la-clientela-private-alle-prese-con-la-pandemia/

Prudenti e liquidi. La clientela private alle prese con la pandemia

Antonella Massari, Segretario Generale AIPB

"You'll never walk alone". Antonella Massari, segretario generale di AIPB , cita lo slogan della squadra di calcio inglese del Liverpool. Come a dire, tra clienti e private banker l'industria ha fatto fronte comune contro la pandemia e continuerà a camminare di concerto. D'altronde la percezione del presente e del futuro è molto cambiata, anche nel mondo private, come ricorda Andrea Alemanno, senior client officer di Ipsos. Lo spunto viene dal Rapporto AIPB- Capital Group , realizzato proprio da Ipsos: "Il mondo dopo la pandemia, una roadmap per l'Italia", sugli effetti della pandemia in Italia e, in particolare, gli impatti sulle scelte di investimento del segmento private. "In questo momento i temi che preoccupano di più sono quelli legati alla salute, ma subito dopo c'è la tutela delle fonti di reddito", dice Alemanno. Proprio per questo quello che vien fuori dalla ricerca è la grande mole di liquidità detenuta dagli investitori: l'81% dell'asset allocation dichiarata è in liquidità, a fronte di un livello ottimale che dovrebbe aggirarsi ad un 49%. Non solo. Il 65% degli investitori private non sono disposti a immobilizzare una parte del proprio patrimonio per un lungo periodo. "C'è una tensione a sentirsi assoggettati ad una serie di rischi verso i quali non ci si vuole coprire – dice Alemanno-. Nell'obiettivo d'investimento l'oggi acquista un peso specifico: è il momento della tutela. Non è il momento di godersi la vita ma di pensare bene a cosa fare".

I dati della ricerca

Tradotto in dati, il virus ha fatto registrare un'impennata della propensione al risparmio delle famiglie e dei volumi di risparmio nel 2020. Se nel 2019 il 52% di intervistati erano pronti a immobilizzare parte del proprio capitale per almeno 10 anni, questa percentuale nel 2020 si è ridotta tornando ai livelli del 2018, al 35%, e si dice pronta a investire una cifra tra l'11% e il 20% del proprio portafoglio.

Riproduzione autorizzata Licenza Promopress ad uso esclusivo del destinatario Vietato qualsiasi altro uso

Emergono due principali orientamenti: da un lato investire per tutelare il proprio futuro, dall'altro per gestire una situazione emergenziale. L'86% del campione indica la tutela della famiglia per il futuro, sul piano della salute, della vecchiaia, dell'educazione dei figli, quale priorità d'investimento, cui segue, con l'82% delle preferenze, la volontà di risparmiare per avere denaro in caso di emergenza. "La ricerca Ipsos evidenzia che l'81% dell'asset allocation dichiarata è in liquidità, una percentuale eccessiva, frutto ancora di un errato approccio agli investimenti e di una confusione tra volatilità e rischio", dice Saverio Perissinotto, vice presidente di AIPB. "L'investitore deve avere la consapevolezza che il tempo è il suo miglior alleato e se sposa un orizzonte di medio periodo può far combaciare l'allocazione del proprio patrimonio agli obiettivi di rendimento."

Se dunque la liquidità tiene banco anche tra i grandi patrimoni, un dato positivo è il fatto che tra chi intende impegnare le proprie risorse a lungo termine il 65% è favorevole a farlo in investimenti in economia reale, percentuale che sale a 71% tra chi ha patrimoni superiori al milione di euro. Analogamente per l'atteggiamento verso investimenti socialmente responsabili ed ESG: il 48% dei patrimoni bassi ha mostrato interesse, contro il 62% di chi ha patrimoni più consistenti. Per metà della clientela private gli ESG sono una tematica nota, ma non necessariamente affrontata in termini professionali di investimento. Il 46%, infatti, non li conosce e un altro 46% li conosce ma non ha ancora parlato con nessun professionista al riguardo e solo l'8% li conosce e ne ha parlato con il proprio consulente/referente bancario e li possiede. "C'è una dicotomia tra ciò che è percepito dal cliente, dagli investitori istituzionali e dall'industria", dice Perrisinotto. "I criteri ESG non sono una moda, ma uno dei trend principali che continueranno a caratterizzare il mondo finanziario. L'industria dell'asset management si è mossa da tempo su questo fronte e sta facendo un grande lavoro, il mondo della distribuzione deve agire per diffondere maggiormente questa cultura anche nei confronti della clientela private. Un ulteriore passo in questo senso è l'introduzione del Regolamento 2088/2019 (SFDR), che ha l'obiettivo di rafforzare e uniformare la tutela nei confronti degli investitori introducendo nuovi obblighi informativi e di trasparenza per gli operatori finanziari sulle modalità di integrazione dei fattori di sostenibilità nelle scelte d'investimento".

Il compito di AIPB

Tempo, disciplina e diversificazione sono gli strumenti che possono aiutare i clienti a guardare al futuro senza paura. Occorre uscire dal tempo sospeso dell'emergenza pandemica e dare un futuro al rinnovamento dell'economia e del Paese", dice Antonella Massari. "Tornare a guardare al futuro con ottimismo è quanto mai

Riproduzione autorizzata Licenza Promopress ad uso esclusivo del destinatario Vietato qualsiasi altro uso

urgente, perché gli italiani sono sì sfiduciati, ma non hanno perso la speranza e nemmeno il coraggio. Il nostro compito oggi, come associazione e come industria, è quello di promuovere l'impatto significativo che gli investimenti privati possono avere su crescita, sviluppo e rilancio dell'economia e del Paese, impegnandosi per trovare le vie più efficaci per perseguire congiuntamente l'interesse del singolo e della collettività nel segno della sostenibilità, della responsabilità sociale e dell'attenzione al gap generazionale e alle differenze di genere".

Riproduzione autorizzata Licenza Promopress ad uso esclusivo del destinatario Vietato qualsiasi altro uso