

## Private banking, gli investimenti dei clienti: salute, educazione figli e vecchiaia

Il virus ha cambiato il modo di guardare il presente e il futuro, influenzando sull'approccio al risparmio e agli investimenti del private banking italiano, che ha fatto registrare un'impennata della propensione al risparmio delle famiglie e dei volumi di risparmio nel 2020.



In tanti vogliono investire, ma fanno fatica a contestualizzare l'orizzonte temporale che resta spesso molto breve. Così emerge dal Rapporto **AIPB**-Capital Group, realizzato da Ipsos "Private Banking: facciamo emergere il futuro", il cui obiettivo è restituire, insieme all'analisi del complesso scenario creato dalla pandemia, il racconto di come il segmento private stia reagendo per tracciare possibili scenari futuri.

Gli investitori nel rapporto **Aipb**

A voler investire sono il 93% degli intervistati ma l'orizzonte temporale rimane molto breve. Se nel 2019 il 52% degli intervistati era pronto a immobilizzare parte del proprio capitale per almeno 10 anni, questa percentuale nel 2020 si è ridotta al 35% e si dice pronta a investire una cifra tra l'11% e il 20% del proprio portafoglio. Dall'indagine emerge che il segmento private, mostrando la necessità di voler intervenire di più nel sistema Paese, cerca percorsi per incidere sulla realtà in modo più concreto al di là dei rendimenti.

Così tra chi intende impegnare risorse a lungo termine, il 65% si dice favorevole agli investimenti in economia reale, percentuale che sale a 71% tra chi ha patrimoni superiori al milione di euro.

Emergono inoltre 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.

Nei dati raccolti dal Rapporto si nota che mediamente la clientela del private banking si divide in due blocchi:

il 39% punta agli investimenti come a uno strumento per preservare il patrimonio così da poterlo poi trasmettere;

il 35% si tratta di uno strumento per mantenere l'attuale tenore di vita.

Diversamente dai patrimoni più elevati (31%), per quelli sotto il milione di euro gli investimenti rappresentano soprattutto uno strumento per difendere il tenore di vita acquisito (37%). Tra coloro che hanno patrimoni superiori al milione di euro, inoltre, prevale un certo interesse a investire per migliorare eventuali aspetti delle proprie imprese. E anche il 39% degli imprenditori punta a investire per la propria attività.

Private banking: investimenti ESG molto apprezzati

Per quanto concerne il mondo del private banking e l'atteggiamento verso gli investimenti socialmente responsabili ed ESG, ben il 48% dei patrimoni bassi ha mostrato interesse, contro il 62% di chi ha patrimoni più consistenti. Gli investimenti ESG sono una tematica nota alla clientela private, ma non necessariamente affrontata in termini professionali di investimento. Il 53% guarda agli ESG ma solo l'8% dichiara di investire. Uno degli aspetti su cui agire in futuro potrebbe quindi essere la forma di comunicazione delle iniziative SRI e, in particolare, gli effetti che sono in grado di crear

Infine, guardando ai driver d'investimento, il rapporto **AIPB**-Capital Group rivela come sia calata l'attenzione alla rischiosità, che rimane prima in classifica, ma perde quattro punti sul 2019 passando dal 32% al 28%, mentre cresce l'interesse a investire per lo sviluppo dell'Italia dal 15% al 17%. A questi driver si affianca poi un 22% di persone che vuole investire su attività che abbiano un impatto positivo su ambiente e società.