

Futuro fa rima con liquidità. Almeno per i clienti

Futuro fa rima con liquidità. Non dovrebbero viaggiare di pari passo, quando si parla di investimenti, ma il binomio tra i due termini permane in maniera importante. Ed è forse una delle caratteristiche che accomuna tutti i clienti del mondo della consulenza



finanziaria, siano essi affluenti o private, giovani o anziani. Alla domanda: quali strumenti di accantonamento prediligono? I conti corrente coprono ancora una parte molto importante. Le ultime conferme arrivano da due ricerche: una firmata Excellence Consulting, una firmata Ipsos per **AIPB** - Capital Group.

La prima, dal titolo “Il segmento giovani: capacità di risparmio, strumenti di pagamento e prodotti di investimento”, analizza il comportamento in tema risparmio e investimenti, a inizio 2021, dei giovani tra i 25 e i 34 anni e, sul tema risparmio evidenzia che gli strumenti di accantonamento e gestione del risparmio preferiti da questo target sono: “conto corrente dove si ricevono anche entrate (69%), strumenti finanziari (22%), conto corrente differente da quello delle entrate (16%), conto dedicato al risparmio con condizioni vantaggiose (13%). Rimane uno spazio di crescita per le app di supporto alla gestione del risparmio e degli investimenti (6%)”.

Sul fronte della ricerca **AIPB** - Capital Group realizzata da Ipsos e dal titolo “Il mondo dopo la pandemia, una roadmap per l’Italia” emerge che l’81% dell’asset allocation dichiarata dalle famiglie italiane oggi è in liquidità e che la quota di liquidità considerata ottimale dalle famiglie è pari al 49%. Due percentuali ancora eccessive e che sono frutto di un errato approccio agli investimenti ma anche di una forte confusione ancora esistente tra volatilità e rischio.

È all'interno di questo contesto che si inseriscono le iniziative di diverse banche dall'inizio di questo 2021. Quella che ha fatto più scalpore è stata Fineco che ha mandato una lettera ai correntisti con più 100.000 euro di giacenza media, senza prestiti e senza investimenti, con la quale si parlava di chiusura del conto se la situazione non cambiava. Motivo della decisione: "il costo della liquidità". Superato lo scalpore iniziale poi è stato chiarito che l'obiettivo non era certo quello di dire addio ai clienti in questione ma di renderli consapevoli del costo della liquidità, anche per loro. Una necessità che ha spinto anche altre realtà a intraprendere azioni di avvicinamento al mondo del risparmio analoghe a quella di Fineco. Si è parlato di Intesa Sanpaolo, UniCredit, BPER, BPM, Credem. Tutte in maniera differente stanno cercando di guidare i clienti con giacenze importanti e privi di investimento a cambiare il proprio approccio al risparmio.

Diversi i giudizi che hanno accompagnato queste scelte ma, forse le domande che dovrebbero accompagnare ogni dibattito dovrebbero essere: Come siamo arrivati a questa situazione? Perché le famiglie hanno ancora così tanta paura degli investimenti?