

Argomento: AIPB: Si parla di Noi

ECONOMIA REALE PER I PRIVATE BANKER DI DOMANI

Nel Master Aipb ampio spazio ai moduli dedicati a private equity, private debt e venture capital. Il Direttore Silvia Lepore: "Perfetto bilanciamento fra teoria e pratica, hard e soft skills"

Alessio Trappolini

L



> **Silvia Lepore**
Direttore Master AIPB

a ripartenza dell'economia offre all'industria italiana del private banking una duplice opportunità. Da un lato indirizzare il risparmio privato verso il finanziamento delle attività produttive di imprese non quotate, dall'altro ringiovanire il settore che oggi ha un'età media di circa 50 anni. È per questo motivo che l'Associazione Italiana del Private Banking (Aipb) lo scorso anno ha lanciato il primo Master post-universitario in private banking & wealth management rivolto a studenti neolaureati e pensato come occasione di formazione anche sugli investimenti in economia reale che si stanno affermando come valida alternativa a quelli più tradizionali. "Nella fase di costruzione del programma abbiamo tenuto conto dell'attuale contesto di riferimento che vede al centro delle politiche di investimento i tassi negativi che suggeriscono l'opportunità di rivolgersi ai private market come ricerca di maggior rendimento, minor correlazione e anche contenimento del rischio", spiega Silvia Lepore, Direttore Master Aipb.

Quali sono gli aspetti e i moduli su cui il Master si concentra maggiormente per quanto riguarda questo tema?

Abbiamo pensato a moduli dedicati ai temi del private equity, private debt e venture capital, che se ben selezionati e adeguatamente proposti possono dare un contributo sia all'economia che al portafoglio del cliente; agli Eltif (Fondi di Investimento Europeo a Lungo Termine); ai Pir (Piani Individuali di Risparmio) e ai Pir alternativi. In linea con le recenti normative europee sono approfonditi i temi della finanza sostenibile e degli Esg nel private banking.

Quanto conta la comunicazione cliente-banker su questi temi? Quale spazio trova il tema nel Master?

A sostegno della relazione professionale con il cliente, ab-

biamo dato spazio a quelli che in questo ambito potrebbero essere definiti soft skills. In particolare, alla finanza comportamentale, psicologia degli investimenti e consulenza finanziaria. Cosa pensiamo quando investiamo e quali sono gli effetti sulle decisioni di investimento, andare oltre i presupposti della razionalità economica, cercare di attingere alle neuroscienze per le scelte in materia finanziaria e quale il nuovo ruolo del private banker nell'assistere il cliente a prendere delle buone decisioni.

Quali sono le capacità richieste dal mercato per trasmettere compiutamente all'investitore i rischi e le opportunità dell'investimento in strumenti dell'economia reale?

Conoscere gli strumenti in profondità per proporli: questo è il primo passo. Il secondo è quello di individuare a quali clienti offrirli. Avere la conoscenza delle caratteristiche e degli obiettivi del cliente è indispensabile per selezionare la soluzione più adatta. Innanzitutto, abbiamo il questionario di profilatura, che contiene le specifiche di conoscenza dei prodotti per ogni singolo cliente, e consente di associarli alla capacità di assumere un rischio rispetto ai propri obiettivi e all'orizzonte temporale di riferimento. Rimane invariata la necessità di diversificare il portafoglio e una percentuale adeguata di investimenti in economia reale può far conseguire un rendimento positivo oltre che dare un contributo all'economia stessa. Il dialogo costante che il private banker ha con il cliente completa la raccolta di informazioni che consentono di selezionare la proposta più adeguata per ogni cliente. Sta poi al private banker passare alla fase operativa in senso stretto che non può prescindere da un approccio informativo e proattivo che metta il cliente in condizione di assumere la giusta decisione di investimento.

