

Argomento: AIPB: Si parla di Noi

Anno VIII numero 36 • luglio - agosto 2022

AP

ADVISOR PRIVATE

Oltre la semplice somma dei singoli

“Tra i miei obiettivi principali l’inclusione: far sentire tutti i soci protagonisti. Tutti i cantieri sono seguiti da un membro del comitato direttivo affiancato da uno o più membri del consiglio”. Parola di Andrea Ragaini (AIPB).



Triplice sfida all'insegna dell'inclusione

Andrea Ragaini, nuovo presidente di AIPB, svela progetti e direttrici che caratterizzeranno il suo mandato. Al centro il ruolo istituzionale dell'associazione.

} Francesco D'Arco

Nominato presidente di **AIPB** alla fine di aprile di quest'anno, **Andrea Ragaini** (vicedirettore generale vicario di Banca Generali con responsabilità su wealth management, mercati e prodotti), fin dal suo primo intervento ha fatto emergere la volontà di lasciare un segno nell'associazione e nell'industria. Un segno che, da un lato, si traduce con una maggiore inclusività di tutti i soci nel processo decisionale dell'associazione, dall'altro nella convinzione che AIPB debba far sentire sempre di più la propria voce in tutti i tavoli che contano perché il private banking oggi controlla il 50% dell'intero risparmio investito delle famiglie italiane. E soprattutto rappresenta un risparmio "paziente" e quindi fondamentale per lo sviluppo economico del paese. Tutto questo si traduce in una nuova consapevolezza che porta Ragaini a fare un appello per una sempre maggiore "unitarietà" dell'industria.

Cosa l'ha spinto ad accettare questa sfida e diventare presidente di AIPB?

La motivazione di fondo è data dal fatto che la nostra è un'industria che è cresciuta tanto fin dal 2004, anno di fondazione di AIPB (io sono entrato a farne parte nel 2006), e ho potuto seguire tutta l'evoluzione dall'interno, vedendo come il private banking abbia assunto negli anni un sempre maggior valore sociale che inizialmente non aveva. Ho accettato quindi questa sfida spinto dall'idea di poter contribuire allo sviluppo di un'industria che potrà supportare sempre di più lo sviluppo economico del Paese e credo sia proprio questo aspetto ad appassionarmi molto. La sorpresa iniziale si è trasformata in una convinzione via via crescente.

Dopo queste prime settimane, quali sono le direttrici che caratterizzeranno il suo mandato da presidente?

Il comitato direttivo dell'associazione, nel quale come socio ho avuto parte attiva, già ad ottobre scorso aveva individuato le 8 direttrici guida del nuovo piano strategico. Direttrici che partono tutte dalla consapevolezza che AIPB è diventata grande e il ruolo che può giocare in Italia è cambiato



e cresciuto. Oggi abbiamo uno scopo sociale sia perché abbiamo la fortuna di intervenire nella preservazione di una delle risorse chiave del nostro Paese che è il risparmio privato, sia per il lavoro che facciamo come private bankers, in quanto diffondiamo cultura finanziaria. Questo è uno degli elementi che vogliamo portare avanti come AIPB. Abbiamo poi un ruolo economico importante che non avevamo all'inizio. Come sappiamo, una delle caratteristiche del risparmio private è quella di essere più paziente, potendo guardare al medio e lungo termine

Questo ruolo economico si concretizza nella capacità di veicolare il risparmio private a sostegno della crescita del nostro sistema-Paese legato ai mercati privati. Inoltre, c'è un ruolo che stiamo sempre più iniziando ad avere come AIPB: quello istituzionale.

Cosa comporta quest'ultimo ruolo?

Siamo partiti nel 2004 con la nostra unità di ricerca molto specializzata, che ancora oggi rappresenta uno degli elementi fondamentali della nostra associazione, grazie a un ufficio studi di elevata competenza.

Oggi, alla ricerca si affianca questa nuova attività istituzionale che stiamo conducendo in parte da soli, in parte con le altre associazioni di categoria vicine al nostro settore, come Assogestioni, Assoreti, ABI e AIFI, per portare avanti delle istanze comuni a disposizione dei regolatori e legislatori per affinare quelle regole che possono aiutare il risparmio privato ad essere ancor più una risorsa chiave del nostro Paese. Una attività istituzionale che abbiamo cominciato a svolgere da diversi anni, e che stiamo ora portando avanti con sempre maggiore convinzione. Quindi l'obiettivo dei prossimi tre anni sarà quello di lavorare congiuntamente con le altre associazioni, ma anche di essere un portavoce centrale in questo percorso. Noi rappresentiamo il 30% della ricchezza investibile delle famiglie italiane, quel risparmio che più di altri può essere finalizzato a vantaggio dell'economia del Paese e siamo specialisti di un settore che presenta comportamenti molto più omogenei rispetto ad altre tipologie di investitori.

Guardando l'aspetto normativo del percorso istituzionale che state pro-



muovendo, a livello di obiettivi, su quali punti è importante muoversi adesso per AIPB?

La priorità è sicuramente facilitare tutte quelle formule che possano agevolare l'accesso dei capitali privati all'economia reale (ad esempio perfezionando ulteriormente la normativa sui PIR). Un secondo ambito che merita attenzione è l'utilità di un "level playing field" della tassazione sulla gestione patrimoniale, che attualmente risulta penalizzante rispetto ad altri servizi equivalenti. L'obiettivo è fare emergere che stiamo parlando di uno dei servizi più trasparenti nel settore che, quindi, non dovrebbe "essere penalizzato". Il terzo ambito è legato alla valorizza-

zione dell'orizzonte temporale dell'investimento. Noi gestiamo investimenti con l'obiettivo di dare un benessere complessivo di lungo termine ai nostri clienti. In tal senso riteniamo che possa essere utile per il Paese e per gli investitori valutare la definizione di livelli di tassazione differenziata a seconda della durata dell'investimento. Oggi un investimento intraday viene tassato come un investimento a dieci anni, mentre l'allungamento delle scadenze può portare vantaggi economici.

E sull'ambito regolamentare? Come vi state muovendo?

In ambito regolamentare ci siamo già mossi come AIPB su diversi argomen-

ti. Uno è questi riguarda l'importanza di creare una classe di clienti semi-professionali, che si affianca ai profili già esistenti e che dia una possibilità di accesso meno complicata ad alcune categorie di investimento (ad esempio i mercati privati). E, in secondo luogo, il superamento definitivo degli ostacoli, che penalizzano la possibilità per i clienti di mettere a garanzia di un finanziamento le polizze assicurative così come viene abitualmente fatto con i fondi di investimento. Ad oggi abbiamo già ottenuto un primo risul-

“
Una delle caratteristiche del risparmio private è quella di essere più paziente, potendo guardare al medio e lungo termine
”



Panoramica del team AIPB (da sinistra verso destra)

Alberto Cavo, Filippo Onori, Antonella Mantovani, Anna Rossi, Carlotta Spadoni, Andrea Ragaini, Giocchino Terrasi, Antonella Massari, Chiara Ragusa, Andrea Farulo, Federica Bertoncelli, Arjola Dani
 Non presenti in foto ma membri del team: Simona Maggi e Cristiana Cardi

tato importante che è quello di poter mettere a garanzia le polizze, passato un orizzonte temporale specifico, con dei criteri di congruità rispetto al patrimonio complessivo. Manca un ultimo gradino, e su quello ci stiamo ancora lavorando. Infine, c'è un ulteriore elemento, più ampio di tutti.

Quale elemento?

È quello dell'ammissibilità degli inducement, visto che sono in atto riflessioni a livello europeo che potrebbero portare a nuove revisioni di questo meccanismo. Siamo convinti dell'importanza che il servizio di consulenza crei valore per il cliente. Con le altre associazioni avremo certamente modo di lavorare insieme su questo argomento, portando avanti nelle

consultazioni l'esperienza dei distributori.

Secondo lei, nello scenario attuale, quanto la crisi sta rendendo difficile gestire il livello di soddisfazione dei clienti? E quanto l'aumento di richieste di consulenza tipiche di questa fase può rappresentare un freno nel portare avanti battaglie più strutturate e importanti per l'associazione?

Il rischio di short term in questi momenti di preoccupazione è senza dubbio presente. Rispetto al 2014, un elemento di maggiore consapevolezza è che l'inflazione c'è e che quindi investire rappresenta una strada da perseguire perché lasciare la liquidità nei conti correnti rappresenta una

certezza di perdita di valore. In questi momenti è necessario portare razionalità e guidare i clienti nella costruzione di un portafoglio che preservi un patrimonio nel medio periodo dall'erosione del potere d'acquisto determinato dall'inflazione. Oggi la cosa più difficile è costruire un portafoglio che preveda una componente reale, che aiuti a ridurre l'oscillazione a breve termine e a guardare al medio periodo e con una componente fatta anche di debito in chiave anche un po' più tattica perché, se fino a sei mesi fa il debito non risultava così rilevante in portafoglio, oggi investire nel credito può essere interessante. E soprattutto, fare review di portafoglio "over the time", una caratteristica specifica del nostro lavoro di private banking.



Tornando alla sua nomina, che messaggio vuole trasmettere agli associati e all'industria che oggi presenta al suo interno tante anime differenti?

L'evoluzione dell'industria è certamente un processo senza fine. Nel senso che è come l'orizzonte, si sposta sempre nel tempo, e la nostra è un'industria che si muove. Non c'è un'unica ricetta oppure un solo modello di servizio. L'unica cosa che rimane costante è il valore della nostra consulenza, il legame tra il consulente e il cliente private. Sono fermamente convinto che non esista un modello "brutto o bello" di private banking. Le banche reti non sono meglio delle boutique specializzate. Nemmeno viceversa. Quello del private banking è un mercato che

lascia spazio a tanti interlocutori per gestire un rapporto personalizzato col cliente in modo profondo ed efficace. Questa è un'industria di successo. Soprattutto in un paese come l'Italia dove, come dicevo prima, c'è tanto risparmio privato investito. Il messaggio è quindi di unitarietà dell'industria con una eterogeneità dei modelli societari che possono essere applicati al settore.

In AIPB ogni presidente ha sempre lasciato un segno, al di là delle direttrici. Qual è "l'ingrediente in più" che si augura di lasciare da presidente?

Sicuramente quella che ho trovato è una squadra molto molto forte e di grande valore e questo è indubbiamente una caratteristica distintiva di

AIPB. Tra i miei obiettivi principali c'è l'inclusione: ossia far sentire tutti i soci protagonisti di AIPB. Solo includendo tutti i soci nel processo di decisione e realizzazione, mobilitando energie, progettualità e ambizione associativa, potremo garantire all'associazione di continuare a evolversi. Nel nostro comitato direttivo abbiamo definito le 8 linee guida del piano industriale, più una, che è quella della governance. Questi 8 cantieri (più uno) nella nostra associazione sono seguiti da un membro del comitato direttivo affiancato da uno o più membri del consiglio, perseguendo appunto quell'intento di inclusività, ingaggiando le idee di tutti a bordo, per ottenere così un risultato che è qualcosa di più della semplice somma dei singoli ●

