

Argomento: AIPB: Si parla di Noi

L'intervista. Andrea Ragaini. Il presidente dell'associazione (Aipb): «Attirare i giovani talenti, diffondere il valore della gestione del risparmio, facilitare e ampliare l'accesso al mercato dei capitali privati sono le priorità»

«Il private banking è un valore aggiunto per l'intera collettività»

Maximilian Cellino

«**A**ttirare i giovani talenti verso il private banking, affermare e diffondere il

valore della gestione del risparmio in modo da far conoscere sempre meglio al pubblico e al regolatore la nostra industria e il valore aggiunto che una gestione professionale può generare per l'intera collettività; facilitare e ampliare l'accesso al mercato dei capitali privati, dove è possibile fare davvero la differenza per il sistema-Paese». Andrea Ragaini mette in fila le tre priorità principali che caratterizzano le linee guida del mandato appena assunto alla guida dell'Associazione italiana private banking (Aipb): punti cardine per promuovere ulteriormente un segmento fondamentale, quello della clientela con patrimoni finanziari a partire da 500mila euro, che pur rappresentando appena il 2,6% delle famiglie italiane vale in realtà il 36% della ricchezza investibile e circa il 50% di quella impiegata. E il cui dinamismo è confermato dal fatto

che nel private banking la raccolta è cresciuta lo scorso anno a velocità tripla rispetto agli altri canali (11,5% contro 4,1%), facendo confluire verso gli investimenti l'80% dei nuovi flussi pari a 49 miliardi.

Una platea, quella della clientela privata, composta per il 30% da imprenditori, con una cultura finanziaria quindi più elevata della media, ma che soprattutto gode di un innegabile vantaggio soprattutto in un periodo complesso come quello che i mercati stanno attraversando. «I nostri clienti - spiega Ragaini in un colloquio a tutto campo con Il Sole 24 Ore - possono permettersi di avere più pazienza rispetto agli altri e questo facilita l'adozione di scelte finanziarie coerenti con i propri obiettivi di lungo periodo: la differenza sta tutta qui».

Questa caratteristica dipende dal



ANDREA RAGAINI

È il vice direttore generale vicario di Banca Generali. Dallo scorso aprile ha assunto anche la presidenza di Aipb

fatto di avere maggiori disponibilità economiche o è una conseguenza dell'approccio di investimento?

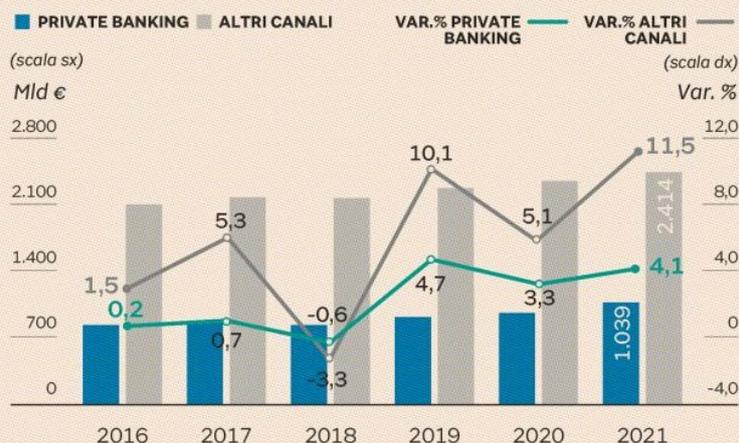
Credo che sia stata in gran parte indotta dal modello di servizio offerto dall'industria del private banking. Questo è evidente nella costruzione del portafoglio: un percorso che cliente e private banker studiano insieme, valutando già in partenza eventuali scenari positivi e negativi. È un po' come quando si va in montagna e si è consapevoli che si dovrà affrontare una ferrata particolarmente dura, ma si è pronti proprio perché ci si è preparati e quando ci si troverà di fronte alle difficoltà non si rinuncerà a proseguire, sapendo che dopo ci attende una baita meravigliosa. La gestione professionale del cliente rappresenta in questo senso il nostro principale punto di forza.

La pazienza garantisce quindi un vantaggio in fasi di mercato difficili.

Gli obiettivi strategici di medio-lungo periodo restano gli stessi: può variare la strada per raggiungerli ma non la meta finale, e l'errore principale è continuare a effettuare cambi tattici, perché questo atteggiamento è

Crescita a tripla velocità

Patrimoni gestiti in Italia dal private banking e dagli altri canali.
Dati in miliardi di euro, variazioni % calcolate rispetto a inizio anno.



Fonte: Stime Prometeia su dati Aipb, Banca d'Italia, Assogestioni, Ania, Assoreti e Cdp

sempre penalizzante nel medio-lungo periodo. La pazienza aiuta l'investitore a evitare liquidazioni emotive dei propri asset in situazioni di mercato come quella che stiamo vivendo.

Un approccio simile può rivelarsi prezioso anche per gli investimenti privati. Quale atteggiamento hanno i vostri clienti di fronte a questa classe di investimento sempre più diffusa anche al di fuori dei soggetti istituzionali?

L'investimento paziente può legarsi bene molto bene a una parziale diversificazione in questo genere di

strumenti, dove infatti il segmento *private* fornisce delle evidenze di crescita molto maggiori rispetto a quanto si registra fra i clienti *affluent* e oggi investe in mercati privati lo 0,62% del portafoglio complessivo rispetto allo 0,44% dello scorso anno.

Sono cifre ancora ridotte.

È vero, ma un sondaggio recente ha evidenziato che nei prossimi 3 anni i nostri clienti vedono una componente sempre maggiore di asset privati nei propri portafogli e potrebbero arrivare a detenerne tra il 3% e il 5% del totale. Se pensiamo che come Aipb gestiamo oltre mille miliardi di euro si arriverebbe a una cifra tra i 30 e i 50 miliardi a sostegno della crescita del tessuto economico del Paese: un numero molto importante, attorno al 7-8% dell'erogato di una banca italiana. Si tratta certo di una stima, ma sarebbe un ulteriore tassello a supporto delle imprese che il mercato finanziario italiano oggi non ha. In un percorso simile il ruolo del private banking può dare grande valore aggiunto e anche per questo come Associazione abbiamo a lungo lavorato a fianco dei regolatori

In quale modo?

Promuovendo per esempio l'introduzione della figura del cliente "semi-professionale", che di fatto dà la possibilità a titolari di patrimoni superiori a 500mila euro accompagnati da un private banker di entrare nei mercati privati con molte meno limitazioni rispetto a quelle attuali. Per introdurre una nuova categoria di clientela è tuttavia necessario intervenire sulla Mifid, quindi la scelta è al momento in mano al regolatore europeo. Siamo in ogni caso riusciti ad avere una visione comune con le altre principali Associazioni finanziarie nazionali, quali Abi, Assoreti, Assogestioni, Aifi e Assosim ed è un primo risultato importante, non scontato.

E sotto l'aspetto degli incentivi fiscali come vi state muovendo?

Siamo convinti che una differenziazione delle aliquote aiuterebbe a promuovere investimenti di lungo periodo e che quelli rivolti all'economia reale vadano premiati. Crediamo che guidare e supportare il risparmio privato anche tramite aiuti fiscali con strumenti e misure *ad hoc* debba essere tra i principali obiettivi di tutti i governi, qualunque colore abbiano.

Tornando al tema iniziale, quello dell'investimento in risorse umane, avete in mente iniziative particolari?

Attrarre giovani talenti è una delle sfide più importanti che ci siamo posti in un'ottica di lungo periodo e mi piacerebbe che i ragazzi usciti dall'Università avessero voglia di fare anche i private banker: un lavoro bello e gratificante, ma ancora poco conosciuto. Come Associazione vogliamo giocare un ruolo centrale in questo processo e al momento stiamo tenendo un master di secondo livello in private banking per far conoscere e avvicinare i giovani al nostro mondo proprio perché crediamo che l'industria sia arrivata a un grado di maturità tale da poter formare una nuova generazione di professionisti specializzati nella consulenza.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

INVESTITORI «PAZIENTI»
L'approccio dei clienti private aiuta a evitare liquidazioni emotive dei propri asset nelle fasi di mercato più difficili

11,5%

TRIPLA VELOCITÀ

Nel corso del 2021 le masse gestite dal private banking sono cresciute in Italia dell'11,5%, quasi tre volte tanto i progressi registrati dagli altri operatori

che erogano servizi di investimento alle famiglie. La raccolta netta degli operatori private ha toccato i 49 miliardi di euro ed è confluita per l'80% verso nuovi investimenti.

