

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**



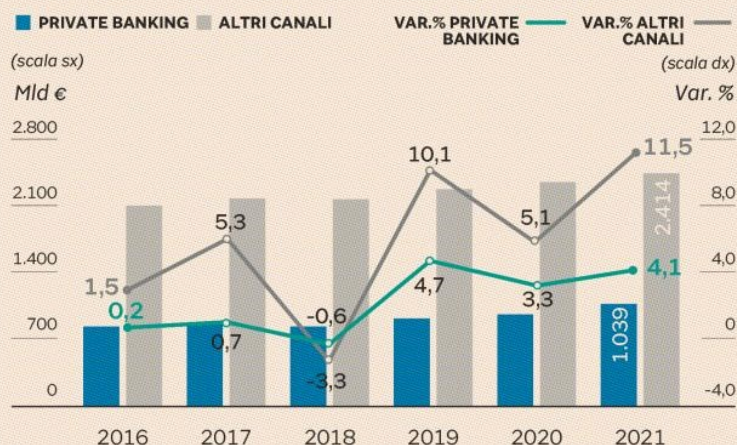
**ANDREA RAGAINI**  
È il vice direttore generale vicario di Banca Generali. Dallo scorso aprile ha assunto anche la presidenza di Aipb

**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.

