

## L'outlook di Aipb

# Un ponte tra risparmio ed economia reale la sfida della consulenza professionale



meno riscatti) è stata positiva anche nei primi dieci mesi del 2022, anche se l'andamento negativo di Borse e obbligazioni ha limato il totale degli asset gestiti, che dovrebbero chiudere il 2022 a quota 949 miliardi di euro contro i 1.039 del 2021.

Intanto il settore è impegnato in una grande sfida: agire da ponte tra il risparmio privato, che costituisce uno degli asset principali del nostro Paese ed è cresciuto ulteriormente dallo scoppio della pandemia, e l'economia reale, vale a dire il tessuto di piccole e medie imprese che ha bisogno di diversificare le fonti di finanziamento rispetto alle banche e sempre più spesso cerca capitali per fronteggiare uno scenario globale in cui le dimensioni fanno la differenza per capacità di investimento e di resilienza nelle fasi di congiuntura negativa. «Siamo consapevoli che uno scenario economico e sociale in continua evoluzione potrà essere accompagnato da una evoluzione del nostro modello di servizio che continuerà, comunque, a fare leva sugli elementi fondanti del valore della consulenza: fiducia, innovazione e protezione», sottolinea Ragaini.

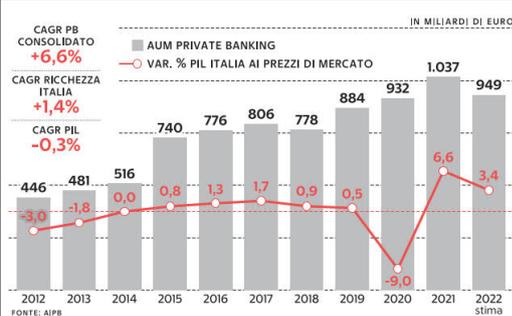
Già oggi i portafogli della clientela private sono più diversificati della media, con l'esposizione per asset class che nella media non supera il 20% del totale, e con una maggiore proiezione al medio termine. Gli investimenti nei private markets sono cresciuti del 54% nel solo 2021, ma i 6,3 miliardi di masse gestite costituiscono ancora un marginale 0,62% dei portafogli complessivi, pur a fronte di significative differenze tra i diversi operatori (si va da un minimo del 0% ad un massimo del 9,9% degli aum totali). Accrescere l'esposizione al non quotato consentirebbe di alzare le aspettative di rendimento, riducendo al tempo stesso la volatilità rispetto ai mercati finanziari, anche se questo vuol dire accettare una minore liquidità. Rinunciare più facile da accettare per chi ha patrimoni di una certa consistenza. Un sondaggio condotto dalla stessa Aipb tra i suoi associati, ha rilevato che il 71% degli operatori si attende di arrivare all'1% di investimenti nei mercati privati entro il 2025 e un altro 23% addirittura si spinge a stimare il 3%. Molto dipenderà anche dalla capacità di intercettare le esigenze della nuova generazione di clienti, dato che i giovani hanno un approccio al risparmio e agli investimenti, ma soprattutto un linguaggio e approcci differenti rispetto ai loro genitori. Non si tratta solo di cavalcare gli strumenti digitali, ma anche di conquistare e consolidare la loro fiducia, che da sempre è il caposaldo della relazione tra investitore e consulente.

## LUIGI DELL'OLIO

Dal 2007 la raccolta è cresciuta a tassi annuali superiori all'aumento di ricchezza e Pil, fino a diventare un'industria che gestisce mille miliardi delle famiglie e sta affinando i propri strumenti d'azione

La difficoltà principale è riuscire a guardare al di là del breve termine. Cosa più facile a dirsi che a farsi, considerato che nelle fasi di grande turbolenza dei mercati finanziari, la tentazione di liquidare tutto e attendere tempi migliori è forte. Anche se la storia ha dimostrato che i risultati migliori si ottengono quando non si agisce con l'intenzione (solitamente illusoria) di fare meglio della media, ma piuttosto si ha la capacità di fare scelte consapevoli e di tenervi fede a prescindere dai cicli di breve termine. I clienti del private banking, quelli cioè con patrimoni finanziari non inferiori al mezzo milione di euro, sono nella situazione ideale per investire in una logica di medio e lungo termine non solo per le dimensioni e l'articolazione dei loro portafogli, ma anche per la qualità della consulenza sui quali possono contare, che è ai massimi livelli nel settore finanziario. Così non è un

## I numeri

ASSET UNDER MANAGEMENT  
DEL PRIVATE BANKING IN ITALIA

caso se il private in questi anni non è cresciuto solo per le performance dei mercati finanziari, ma anche erodendo quote alle strutture generaliste delle banche, meno in grado di seguire con costanza e competenze specialistiche le esigenze della clientela facoltosa. «Quando è nata l'associazione, 18 anni fa, il private banking era un piccolo segmento all'interno dell'attività retail. In pochi anni il settore è cresciuto, trasformandosi in un'industria che oggi gestisce circa mille miliardi di euro delle famiglie italiane», commenta Andrea Ragaini, presidente di Aipb (Associazione italiana private banking). Dal 2007 in avanti le masse

gestite dalle strutture specializzate sono cresciute al ritmo del 6,6%, con una velocità nettamente superiore alla ricchezza italiana (più 1,4%) e mentre il Pil metteva a segno un meno 0,3% annuo. La crescente richiesta di consulenza specializzata, anche in ambiti non legati agli investimenti finanziari, ma riguardanti ad esempio problematiche legate all'impresa, agli asset immobiliari e al passaggio generazionale ha spinto le private bank a rafforzare gli organici o a siglare partnership con strutture specializzate, come fiscalisti, legali d'impresa e advisor nel campo dell'arte.

La raccolta netta (nuovi afflussi

## Il personaggio



**Andrea Ragaini**  
presidente Aipb (Associazione italiana private banking)  
"In pochi anni il settore è cresciuto, trasformandosi in un'industria"

La consulenza professionale finanziaria si propone di creare un ponte tra risparmio ed economia reale

© RIPRODUZIONE RISERVATA