

Argomento: AIPB: Si parla di Noi

## Il private banking fa il pieno di Btp ed evita il dollaro

di Marco Capponi

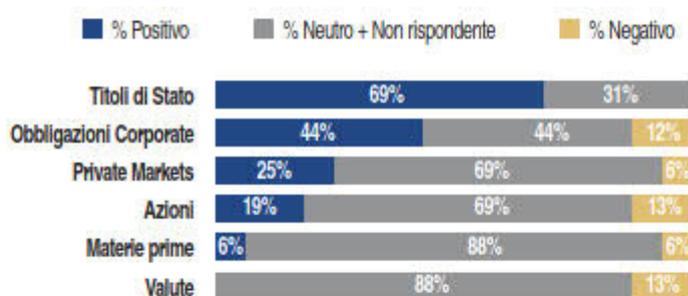
In difesa con Btp e titoli di Stato, niente più dollaro dopo il rally del 2022 e cautela sulle azioni. Così Aipb, associazione italiana del private banking presieduta da Andrea Ragaini e dal segretario generale Antonella Massari, ha presentato l'asset allocation 2023 per i patrimoni sopra i 500 mila euro, frutto dell'accorpamento degli outlook dei principali asset manager associati. Sarà l'anno dei bond, confermano gli iscritti, con il 69% del campione che ha indicato un sovrappeso sui titoli di Stato e il 44% sulle obbligazioni corporate. Anche il private market continua a far gola agli operatori dell'industria, nonostante il premio di illiquidità si sia un po' ridotto rispetto agli anni precedenti. Di contro i money manager sono più tiepidi sul mercato azionario. Solo il 19% ha un giudizio positivo, contro il 13% dei pareri negativi e il 69% che resta neutrale. Bocciati infine materie prime (appena il 6% positivo) e valute: con riferimento al dollaro, nessun gestore lo ha indicato come asset class da sovrappesare.

Interrogato sulla presenza delle criptovalute nei portafogli di clienti facoltosi, il presidente Ragaini ha espresso un giudizio chiaro: «Asset che oscillano del 30, 40, 50% non sono investimen-

ti, ma scommesse pure: noi non inseriamo criptovalute come strumenti né come asset class, focalizzandoci piuttosto sui digital asset, che usano la blockchain per finanziare gli asset fisici». Nell'occasione, servita anche per presentare l'*Annuario Generale Private Banking 2022*, Ragaini ha parlato infine della proposta della commissione Ue di vietare le commissioni di retrocessione sui prodotti finanziari. «La nostra in-

### IL PORTAFOGLIO DEL PRIVATE BANKING

Operatori che esprimono giudizio sull'asset class



Fonte: Aipb

GRAFICA MF-MILANO FINANZA

dustria fa consulenza, che va remunerata», ha spiegato. «Il legislatore non deve mettere paletti alle formule di prezzo, basta che i clienti vengano informati con trasparenza sulle modalità». Le parcelle? «Una buona formula alternativa, soprattutto per i clienti più grandi che sono disposti a pagarla. Ciò non toglie che ogni operatore debba poter decidere quale formula applicare, senza paletti». (riproduzione riservata)