

**STATE STREET**  
GLOBAL  
ADVISORS  
**SPDR®**

# RAPPORTO PRIVATE BANKING

A cura di Gian Marco Giura ed Emanuele Elli

**STATE STREET**  
GLOBAL  
ADVISORS  
**SPDR®**

Lo scenario economico-sociale però resta critico e in Italia cresce la tendenza al risparmio

## UN SETTORE NO PANIC

### Crescono la raccolta e il valore dei portafogli

DI FABRIZIO DE FEO

È un prezioso serbatoio con il quale dare carburante all'economia e favorire la ripartenza in un momento difficile il settore del private banking. La ricchezza privata generata dall'elevato tasso di risparmio è un tratto distintivo dell'identità economica degli italiani. Le famiglie del nostro Paese, come è noto, tengono somme importanti ferme sui conti correnti: circa 1.500 miliardi di liquidità a fine 2019. All'orizzonte poi si profila uno scenario in cui questa liquidità potrebbe ulteriormente crescere con l'abbassamento dei tassi di interesse sui titoli di Stato e miliardi di titoli di Stato in scadenza nei prossimi anni, titoli con rendimenti che non saranno più replicabili. A fronte di questo le imprese avranno bisogno di liquidità per sostenere sviluppo e competitività e non potrà essere lo Stato, gravato da un immenso debito pubblico, notevolmente aumentato in questi mesi, a pomparla all'infinito. L'Associazione Italiana Pri-

ivate Banking (il settore che gestisce clienti con asset finanziari superiori ai 500mila euro) ha cercato di scattare una fotografia del momento. L'associazione, i cui aderenti gestiscono un risparmio privato stimabile in più di 860 miliardi, è conscia del ruolo che può svolgere l'industria del Private Banking, indirizzando correttamente le scelte di investimento relative al 28% del totale della ricchezza italiana investibile. Nonostante l'andamento negativo dei mercati finanziari, il Private Banking ha registrato una raccolta netta positiva a conferma che le famiglie nelle fasi di forte incertezza guardano alla consulenza finanziaria professionale come un porto sicuro. La consulenza professionale ha infatti evitato che i clienti disinvestissero, contabilizzando le perdite improvvise. Il valore dei portafogli è così tornato nell'arco di un trimestre vicino ai valori antecedenti alla pandemia: dagli 883 miliardi di euro di dicembre 2019 si è passati agli 810 miliardi di euro (-8,4%) del marzo 2020 per



Antonella Massari, segretario generale di AIPB

poi rapidamente crescere agli 862 miliardi di euro (+6,5%) di giugno.

Lo scenario economico-sociale resta critico e le famiglie mantengono un elevato livello di risparmio, come non si registrava da circa 20 anni. Il risparmio delle famiglie passerà da 3.146 miliardi del 2019 a 3238 miliardi nel 2020 (+2,9%). La quota di risparmi detenuta da famiglie con più di 500 mila euro passerà da 1125 miliardi a 1152 miliardi (+2,7%). Il trend di recupero dei mercati finanziari dovrebbe consolidarsi nel corso del 2020 e neutralizzare entro fine anno l'effetto mercato negativo registrato durante la prima ondata di contagi nei portafogli delle famiglie, sia retail che private. Gli operatori private, inoltre, continuano ad aumentare la quota di mercato, passando dal 26% del 2015 al 28% del 2020.

La composizione dei portafogli affidati al Private Banking

risulta più esposta alla volatilità dei mercati finanziari rispetto a quella gestita dagli altri operatori, dove prevale la liquidità, ma questi stessi portafogli si confermano altamente diversificati e più maturi dal punto di vista del livello di sofisticatezza degli investimenti. Caratteristiche peculiari anche la duration dei portafogli determinata dalla maggior adozione di prodotti assicurativi; un aumento della componente azionaria, sia diretta (azioni) che indiretta (fondi azionari) per cogliere le maggiori opportunità di rendimento; una diminuzione delle gestioni patrimoniali a favore di una gestione più attiva e meno delegante svolta attraverso il servizio di consulenza finanziaria evoluta; un aumento della liquidità, sia a causa del momento storico di forte incertezza, ma anche a compensazione dell'allungamento complessivo dell'orizzonte

temporale del portafoglio.

Lo scenario, i comportamenti e le abitudini hanno subito una evoluzione nel corso del 2020. Il cliente ha dovuto rinunciare alla maggior parte degli incontri «de visu» con il banker. La telefonata è stata la prima sostituita, preferita agli incontri virtuali. Il numero dei contatti è comunque rimasto stabile. La consapevolezza dell'importanza del canale digitale non riduce l'importanza attribuita dal cliente agli aspetti più relazionali del servizio. Interessante il disallineamento sull'autonomia. Un cliente su tre si aspetta una generazione futura con minori esigenze di assistenza. L'industria pensa invece che la complessità sarà una costante e quindi il bisogno di consulenza crescerà ulteriormente. Il 92% degli operatori di Private Banking dichiara che nei prossimi 3 anni gli investimenti nei processi di digitalizzazione saranno in aumento. Le priorità d'intervento indicate dai banker sono focalizzate sulla consulenza finanziaria: software per la pianificazione finanziaria, miglior reporting, supporti per la rappresentazione dell'evoluzione dei mercati e degli scenari e simulazioni portafogli sono i tools più richiesti. L'obiettivo? Migliorare la consapevolezza, ma anche la possibilità e la capacità d'interazione, senza ridurre lo scambio empatico tra cliente e banker.

Per confrontarsi su tutti questi temi AIPB ha organizzato per lunedì 23 novembre il XVI Forum del Private Banking accessibile in streaming online dal sito [www.forumaipb.it](http://www.forumaipb.it) previa registrazione. (riproduzione riservata)



**STATE STREET GLOBAL ADVISORS SPDR®**