

Argomento: AIPB: Si parla di Noi

INVESTIMENTI

**GESTIONI** Anche grazie al rally dei mercati le ricchezze del settore in Italia hanno recuperato terreno (908 miliardi) superando il livello pre-pandemia. Nei portafogli di alto standing a farla da padrone sono gli investimenti legati all'economia reale

# Private banking batte Covid

di Paola Valentini

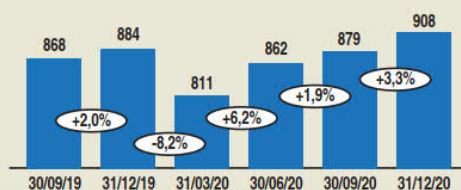
I portafogli del private banking italiano hanno recuperato, anche se le tracce del Covid-19 restano. Sulla base dei dati a fine 2020, elaborati dall'Aipb (Associazione Italiana del Private Banking) per MF-Milano Finanza, gli asset dell'industria sono saliti ai massimi storici a 908 miliardi di euro, in aumento del 3,3% dagli 879 miliardi al 30 settembre 2020. L'evoluzione dell'ultimo anno ha visto un netto calo della ricchezza nel primo trimestre, quando è scoppiata l'epidemia, con le masse scese da 884 miliardi di fine 2019 a 811 miliardi a marzo (-8,2%), per poi risalire a 862 miliardi (+6,2%) a giugno, e quindi dell'1,9% a 879 miliardi a settembre. «La volatilità del primo trimestre 2020 ha avuto un effetto negativo molto marcato sul valore dei portafogli del private banking tipicamente più esposti ai mercati internazionali di quanto non lo siano i risparmi delle famiglie retail, effetto che però è stato compensato nella seconda parte dell'anno», spiega Antonella Massari, segretario generale dell'Aipb (che fotografa le famiglie con portafogli finanziari superiori a 500 mila euro). Il rilancio è arrivato dalla ripresa dei mercati. A inizio novembre nei mercati azionari è scattato un rally, che poi è proseguito anche a inizio 2021, grazie all'annuncio del lancio dei primi vaccini anti-Covid che sostengono le speranze di una ripresa dell'economia. Quindi il settore ha archiviato il 2020 superando per la prima volta la quota di 900 miliardi di masse. «L'effetto performance ha contato molto per il rialzo del valore dei portafogli nell'ultimo trimestre, anche se va comunque detto che la quota servita dal private banking è in lenta ma costante crescita, soprattutto nelle fasce patrimoniali più elevate», osserva Massari.

Un recupero reso possibile dall'ampia diversificazione dei portafogli con la quota della liquidità che è tornata subito su livelli medi. «Guardando alla composizione emerge che l'asset mix non ha registrato stravolgimenti e segnali di un'irrazionale corsa allo smobilizzo dei portafogli. La reazione al repentino mutamento di scenario è apparsa rapida, come dimostrato dalla tenuta della soddisfazione della clientela, intervistata nei mesi autunnali, e dalla razionalità del comportamento nelle scelte di investimento con una

## LE MASSE DEL PRIVATE BANKING IN ITALIA SUPERANO I 900 MILIARDI

Totale dei portafogli dei clienti (in miliardi di euro) del private banking e variazioni medie nel periodo settembre 2019-dicembre 2020

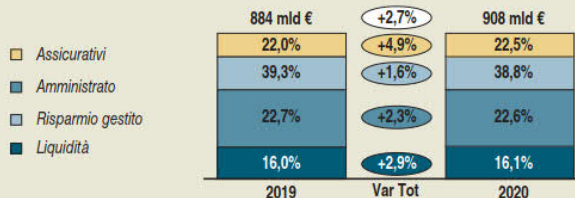
Portafogli dei clienti del private banking: a settembre recuperati i livelli del 2019 nonostante la volatilità dei mercati. Bene anche l'ultimo trimestre che fa registrare un ulteriore +3,3% per i portafogli private. Il settore chiude il 2020 superando per la prima volta il tetto dei 900 miliardi di euro in gestione

Fonte: Aipb-Prometeia  
GRAFICA MF-MILANO FINANZA

## LA RIPARTIZIONE DEL PATRIMONIO TRA LE VARIE ASSET CLASS

La composizione per tipologia di prodotto degli asset gestiti dal private banking italiano

La diversificazione dei portafogli: la liquidità torna ai livelli pre-Covid19 dopo un temporaneo aumento registrato nel primo trimestre. Prosegue la crescita della componente assicurativa che conquista ulteriore spazio nella composizione complessiva

Fonte: Aipb-Prometeia  
GRAFICA MF-MILANO FINANZA

## Pironti (Jp Morgan): i clienti top vanno sulle azioni

di Paola Valentini

JP Morgan Private Bank è una mosca bianca in Italia. Innanzitutto, a differenza delle concorrenti americane che via via si sono ritirate, la banca è presente da 30 anni. Fino a due anni fa era rimasta l'unica private bank Usa in Italia, poi dopo la Brexit è rientrata Citi che da una quindicina di anni aveva lasciato il Paese per servire i clienti da Londra. Inoltre è tra le pochissime concentrate sulla fascia più alta, quella di clienti con disponibilità oltre i 30 milioni di euro. E per seguirli ha un nucleo ristretto di personale: 25 di cui 12 private banker. Le masse a livello globale di Jp Morgan Private Banking sono pari a 689 miliardi di dollari (a fine 2020), in crescita dai 628 miliardi del 2019. In Italia, dove gli asset dovrebbero essere attorno ai 25 miliardi di euro, la private bank è guidata da Riccardo Pironti che è anche responsabile per Grecia, Paesi Bassi e Scandinavia. Di recente JP Morgan Private Bank è stata pluripremiata agli Euromoney Private Banking Awards che riconoscono le eccellenze del settore in tutto il mondo; in Italia è stata nominata la migliore in assoluto ed è stata confermata prima nel segmento più alto della clientela.



ultra high net individuals, famiglie con più di 30 milioni di euro di liquidità, una soglia che pochi coprono in maniera esclusiva.

**D. In un mercato sempre più complesso come vi siete organizzati?**

**R.** I nostri banker sono affiancati da gestori e, a seconda delle necessità, da wealth advisor e dall'esperto di soluzioni del credito. Per i clienti che operano dal Lussemburgo, abbiamo anche le figure dedicate al mercato italiano. Siamo focalizzati sugli imprenditori o ex imprenditori. D'altra parte l'Italia non è sempre un Paese facile dove fare impresa e, in una fase in cui i fondi di private equity mostrano grande interesse e, forti di abbondante liquidità, propongono valutazioni importanti, molti gioielli di famiglia sono passati di mano. Ma ci sono anche industriali europei e americani che sono tornati a comprare eccellenze italiane

**D. Che cosa ha portato la Mifid 2?**

**R.** Mifid 2 è stato un prodotto della crisi del 2008 e ha dato al mercato più trasparenza. Ha contribuito a creare un contesto ben diverso rispetto a dieci anni fa: oggi il cliente dovrebbe sentirsi più tutelato dalle regole introdotte. Ciò non toglie che molti clienti si sentono più tranquilli a mettere tra loro e la banca un professionista indipendente che dovrebbe preservarlo dai famosi conflitti di interesse. Questo filtro si chiama family office. Ogni tanto c'è il rammarico dei banker di perdere il contatto diretto con il cliente che è la bellezza del nostro lavoro.

**D. Quali sono le preferenze dei grandi**

**clienti in questa fase?**

**R.** Ormai in tutta Europa vedo che le banche, soprattutto nell'ultimo mese, iniziano ad applicare tassi negativi sui conti correnti; in Italia non è avvenuto, ma credo sia solo questione di tempo. La tendenza al ribasso dei tassi obbliga gli investitori a guardare altrove. E se lo spettro degli investimenti parte dalla liquidità per arrivare al mondo illiquido del private equity, di recente l'ago della bilancia si è spostato a metà, verso il mondo delle azioni quotate che danno attese di crescita e dividendi. Qui entra la specializzazione di una banca come la nostra.

**D. Come affrontate il capitolo costi della gestione finanziaria?**

**R.** I costi si dividono in costi di gestione e costi dei singoli prodotti: il cliente deve informarsi anche del cosiddetto Ter, il costo totale. Esistono anche le commissioni di performance che noi non applichiamo, come non abbiamo retrocessioni delle commissioni di gestione nemmeno sui prodotti amministrati. Siamo trasparenti e speriamo che il cliente si focalizzi sul risultato netto. In generale inizialmente i clienti prestano una certa attenzione alle commissioni, poi prevale l'apprezzamento per il valore del servizio. Il nostro obiettivo è costruire rapporti di lunghissimo periodo. È l'unico modo per creare un business sano. Reputazione e relazione di lungo periodo vengono prima di tutto.

**D. Quali sono i vostri obiettivi in Italia?**

**R.** Visti i risultati importanti ottenuti nel 2020, siamo tornati positivi sulle possibilità di crescita e abbiamo un piano che prevede il raddoppio dell'attività in cinque anni. Certo, con la pandemia non è facile. Prevediamo di aumentare il personale, una volta tornati alla normalità, reclutando soltanto banker che consideriamo top. (riproduzione riservata)

# La ricetta vincente? Gestire emozioni e tempistiche

di Marco Capponi

composizione degli asset gestiti dal private banking che ha visto rientrare, in un trimestre, l'anomala crescita del peso della liquidità sul totale e il ritorno a una composizione più favorevole al risparmio gestito e assicurativo», afferma Massari. Rispetto al dato di fine 2019 lo stock di liquidità (138 miliardi di euro) è rimasto attorno al 16% del portafoglio. Al contrario nell'allocation media dei risparmi delle famiglie italiane al di fuori del private banking ha prevalso la prudenza come testimonia l'aumento dei depositi bancari saliti nel 2020 di oltre 180 miliardi fino a superare i 1.740 miliardi. «Anche il volume dei titoli di Stato, 50 miliardi, si è mantenuto costante, segno che le nuove emissioni a lungo termine dell'Italia non sono state considerate competitive in termini di rendimenti», aggiunge Massari.

**La raccolta** amministrata ha subito l'impatto maggiore, arrivando a perdere nel primo trimestre il 22,8% sulla componente azionaria e recuperando il 18,2% nel trimestre successivo. L'andamento della parte dei portafogli investiti in fondi ha mostrato le stesse dinamiche dell'amministrato. L'unica differenza da segnalare è sui fondi azionari, che tra marzo e giugno hanno beneficiato del miglioramento nei mercati rimbalzando del 23,6% a giugno e tornando a settembre sui livelli di fine 2019. Le gestioni patrimoniali hanno mantenuto valori stabili e il loro peso nei portafogli è rimasto attorno al 14%. Sul fronte delle polizze Vita, l'arrivo della pandemia ha accelerato ulteriormente il processo di crescita del comparto, già in atto nei periodi precedenti nel segmento di fascia alta», rileva Massari. Rispetto all'allocation a fine 2019, in un anno il valore assoluto della componente assicurativa è salito del 4,9% con un peso passato da 22 al 22,5% dei 908 miliardi complessivi. «Il sentiment che si riscontra nelle famiglie benestanti è molto simile alla media delle famiglie italiane: prevale la preoccupazione per il futuro, ma le prime, a differenze di queste ultime, nonostante lo scenario avverso, hanno una propensione decisamente inferiore a detenere molta liquidità perché continuano a credere nel valore degli investimenti e conservano il giudizio positivo sulle aziende italiane, pur consapevoli che una ripresa vera dei consumi e degli investimenti si avrà solo con il dissolversi dell'incertezza e con politiche economiche efficaci e credibili», spiega Massari.

**Uno strumento** su cui c'è molto interesse per il ruolo che i grandi patrimoni potrebbero svolgere, con la consulenza delle private bank, nel convogliare ricchezza verso l'economia reale è quello dei fondi chiusi. Ma il

La pandemia di Covid-19 ha insegnato una cosa all'industria del private banking: che la gestione del tempo e il controllo dell'emozione sono due fattori indispensabili. «La pandemia ha fatto emergere elementi che valorizzano il nostro settore», commenta **Fabio Cubelli**, condirettore generale di **Fideuram-Intesa Sanpaolo Private Banking**. «perché i consulenti sono stati vicini ai clienti intercettando le loro necessità, tra cui quella di gestire le emozioni nelle fasi più volatili dei mercati». A premiare la rete dei consulenti c'è la raccolta record di oltre 43 miliardi di euro netti realizzata nel corso dell'anno 2020.

Una serie di risultati che sono stati possibili lavorando anche sul lato dell'offerta. Per Fideuram uno dei punti di forza, per esempio, è stato rappresentato dalla piattaforma Fogli, che permette di combinare fondi, titoli ed Etf con alti livelli di personalizzazione. Nati nella primavera del 2018, i Fogli hanno ormai raggiunto i 10 miliardi di masse, con una raccolta del 2020 superiore ai 5 miliardi. «In questo momento, nonostante la forte volatilità», osserva Cubelli, «ci sono tuttora opportunità interessanti sull'equity, sia sui

temi di investimento legati ai trend secolari, sia su specifiche aree geografiche, come la Cina». In questo contesto, però per accedere alle opportunità serve un focus importante sui profili di rischio della clientela e sulle giuste tempistiche di ingresso nel mercato. Fideuram ha deciso pertanto di iniziare il 2021 con una serie di nuovi prodotti. Per esempio «le nuove linee step in dinamiche della nostra piattaforma Fogli», evidenzia il condirettore generale. «che consentono di entrare nell'equity globale modulando la velocità di ingresso in funzione dell'andamento stesso del mercato azionario».

Da inizio anno questi prodotti hanno raccolto circa 400 milioni, ma non sono le uniche novità. «Abbiamo poi introdotto un servizio di conversioni programmate step up», seguita Cubelli, «che consente di personalizzare l'ingresso nel mercato sia con riferimento all'asset di provenienza che al portafoglio di destinazione, indirizzando la liquidità e adeguando l'asset allocation al contesto in modo graduale». E poi, un'attenzione particolare viene rivolta a Pechino,

con «nuovi fondi sulla Cina, sia equity che bond, e ai temi ad elevato potenziale di crescita, come l'automation e gli stili di consumo legati all'entertainment».

Quanto alla raccolta, per il money manager il 2020 è il frutto di un processo costruito negli anni, «in modo equilibrato con un corretto mix bilanciato tra equity e reddito fisso». In futuro, la sfida è quella di togliere la liquidità dai conti correnti, arrivata ai massimi storici, e investirla. Un tema tanto più impellente, se si considera che quella stessa liquidità è a rischio erosione a causa dell'inflazione. «Il trend della liquidità va invertito», conclude Cubelli,

«per attivare un circolo virtuoso tra economia reale e valorizzazione dei risparmi». A supporto dei clienti, Fideuram ha rilasciato anche un nuovo servizio: «Saving map, che consente di investire in modo automatico sui Fogli la componente di liquidità dei conti correnti che eccede le esigenze ordinarie indicate dai clienti». (riproduzione riservata)



Fabio Cubelli

## GLI IMPATTI DELLA PANDEMIA SUI COMPORTAMENTI DELLE FAMIGLIE DEL PRIVATE BANKING

Indagine Aipb-Ipsos effettuata tra le famiglie con portafogli finanziari superiori a 500 mila euro

**Opinione delle famiglie benestanti sulla crisi economica italiana causata dall'emergenza del Covid-19. La ripresa sarà lunga e faticosa per il 77% delle famiglie**



**Nonostante lo scenario avverso, nel prendere decisioni relative al proprio denaro, i benestanti manifestano un alto grado di interesse verso gli investimenti (rispetto al conto corrente)**

In questa fase, qual è l'orientamento nella gestione dei suoi soldi?



**Economia reale, ESG e Stato: gli investitori che restano da convincere**

% di famiglie benestanti che non si dichiarano propense ad investire in...



**ECONOMIA REALE**

1 su 3 (35%)

**Investimenti SOCIALMENTE RESPONSABILI**

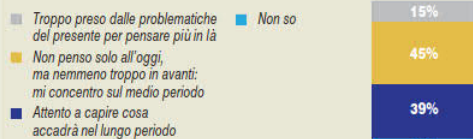
1 su 2 (49%)

**TITOLI DI STATO Italiano**

2 su 3 (65%)

**Le famiglie benestanti si scoprono più attente a capire gli effetti sugli investimenti di ciò che accadrà nel medio/lungo periodo rispetto a quanto non lo fossero prima della pandemia**

E ora nella gestione dei suoi risparmi rispetto a prima dell'emergenza Lei ritiene di essere,



GRAFICA MF-MILANO FINANZA

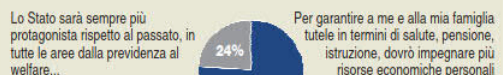
**Nel prendere decisioni sulla gestione del proprio denaro, in questa fase, anche per i benestanti il risparmio precauzionale prevale sui consumi**

Nella gestione dei suoi soldi al momento Lei:



**C'è ampia consapevolezza che le famiglie dovranno impegnare più risorse personali per tutelarsi**

Pensando ad un futuro più lontano (5/10 anni), quale opinione si avvicina di più a quello che lei pensa?



Fonte: Aipb

loro peso resta marginale, in attesa che la norma fiscale sui Pir Alternativi, modificata più volte nel 2020, imprima una accelerazione nella gamma di offerta accessibile alla clientela retail. «Anche se esistono canali come le piattaforme crowdfunding o il club deal, il fondo resta lo strumento principe se si vogliono far arrivare consistenti risorse all'economia», dice Massari. Ma la soglia di accesso ai fon-

di chiusi retail di 500 mila euro non aiuta. «Sarebbe opportuno abbassarla a 100 mila euro con peso del 20% sul portafoglio. L'Italia non ha un peso rilevante come all'estero di investitori istituzionali, sono invece tante le ricchezze private», continua Massari. D'altra parte la propensione a investire sull'Italia esiste. Con il Covid-19 l'economia reale, in particolare l'industria, è tornata ad essere

considerata la vera ricchezza di un Paese. «Alcune delle produzioni sono ritenute strategiche, non possono e non devono finire fuori dal territorio nazionale o in mani sbagliate: cresce rispetto al passato il numero di famiglie benestanti che ritiene che l'Italia abbia bisogno di proteggersi maggiormente e ritiene importante che la manifattura venga tutelata dallo Stato. Tuttavia solo una mino-

ranza ritiene opportuno che i risparmi delle famiglie vadano a finanziare l'incremento di debito pubblico necessario per assicurare sussidi e garanzie alle imprese. Al contrario, secondo le famiglie benestanti buona governance e sostenibilità sembrano essere chiavi attraenti per gli investimenti privati diretti e indiretti in economia reale», conclude Massari. (riproduzione riservata)

