



AP / Trends

Private Banking, la fabbrica del Neo-Rinascimento

Realismo, responsabilità e impegno. Su questi tre elementi l'industria è chiamata a fornire il suo contributo in un momento storico cruciale per il rilancio del nostro Paese.

} Paola Sacerdote

“**I**l Rinascimento dell'economia italiana”. È questo il titolo che **AIPB** ha scelto

per la diciassettesima edizione del **Forum del Private Banking**, consueto appuntamento annuale dedicato alla riflessione sul futuro dell'industria e sugli impatti della ricchezza italiana sulla crescita economica. Un titolo coraggioso, forse anche un po' ardito, e all'insegna di un grande ottimismo, che mette a confronto il momento attuale con un periodo straordinario della storia del nostro Paese, ricco di creatività e innovazione.

Sono tre i termini chiave che si possono individuare e che in qualche modo accomunano il momento che sta sperimentando l'industria del Private Banking e dell'asset management oggi, a quella fase storica: cultura, inteso come un nuovo modo di guardare agli investimenti; progresso, con riferimento nello specifico alla transizione verso un'economia sostenibile; e infine competenze, ovvero l'investimento nell'educazione e nella formazione dei professionisti.

Come ha dichiarato **Paolo Langè**, Presidente di AIPB, nel suo intervento di apertura dei lavori del Forum, “il Private Banking può e deve dare il suo contributo a questo Rinascimento economico e culturale, che si basa anche su una ripresa di fiducia sulle potenzialità del Paese” in un processo che, secondo Langè, richiede realismo, responsabilità e impegno: realismo nel valutare correttamente i dati quantitativi; responsabilità nel comprendere appieno quelli qualitativi, “perché sapere quanto è cresciuto lo stock di ricchezza investibile non basta, bisogna conoscere gli orientamenti di chi la possiede”; infine impegno a creare le condizioni perché questo Rinascimento non sia una fioritura di pochi mesi, ma una costante di lungo termine.

Partiamo dai numeri dell'industria. I dati sui flussi del Private Banking in Italia rivelano una crescita più veloce delle attese, tanto che le stime di aprile di AIPB per fine anno erano già state raggiunte e superate a giugno. “Oggi gli asset in gestione toccano i 993 miliardi e a fine anno raggiungeranno i 1.020 miliardi di euro con un

Il mercato del Private Banking in Italia è in forte crescita, con un incremento del 9,5% rispetto all'anno precedente. Questo trend è dovuto a una serie di fattori, tra cui l'aumento della ricchezza finanziaria investibile in Italia, la maggiore consapevolezza delle famiglie italiane sulla gestione del proprio patrimonio e l'attenzione del settore verso i temi di sostenibilità e responsabilità sociale d'impresa. In questo numero speciale, analizziamo le tendenze del mercato e le opportunità di crescita per il futuro.

ADVISOR PRIVATE

Data: 16.12.2021 Pag.: 10,11,12,13,8,9
 Size: 3128 cm2 AVE: € .00
 Tiratura:
 Diffusione:
 Lettori:

Trends / AP



incremento del 9,5% rispetto all'anno precedente: quasi un terzo del risparmio complessivo in Italia e oltre quattro volte i fondi che ci arriveranno dal Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza" ha evidenziato Langè. Si tratta di uno stock di capitale risparmiato di dimensioni davvero ingenti, chiamato ad accompagnare con il suo contributo il rilancio economico del nostro Paese, e che è detenuto da un segmento di risparmiatori che ha caratteristiche peculiari che lo differenziano dalla popolazione generale dei correntisti italiani.

Un'avanguardia di investitori

Uno degli elementi in comune tra Rinascimento e Private Banking è l'im-

portanza dell'elemento culturale e dell'elemento conoscitivo. Da questo muove l'interesse a conoscere meglio questo segmento importante di investitori, per capirne gli obiettivi e le necessità e di conseguenza aiutarli a prendere le adeguate decisioni di investimento. Conoscenze che sono utili anche ai policy maker per valutare gli effetti delle politiche economiche sull'utilizzo della ricchezza privata degli italiani. Proprio per fotografare la situazione e comprendere meglio le peculiarità della clientela "private", il [Centro Einaudi](#) in collaborazione con l'ufficio studi di AIPB ha elaborato un'indagine sulla clientela private e potenzialmente private in Italia, dal titolo "Risparmiatori di avanguardia

nelle scelte di investimento". Come ha evidenziato [Giuseppe Russo](#), Direttore del [Centro Einaudi](#), che ha presentato i principali risultati della ricerca, il segmento dei clienti del Private Banking vale il 36% della ricchezza finanziaria investibile in Italia, ma rappresenta solo il 2,6% delle famiglie italiane. Si tratta di un segmento di clientela estremamente diverso da quello complessivo della popolazione dei correntisti, non solo perché detiene una quota più elevata di ricchezza e un più elevato livello di istruzione, ma anche per quanto riguarda l'atteggiamento e la consapevolezza nelle decisioni di risparmio e di investimento. Innanzitutto, il campione analizzato dall'indagine ha un livello di istruzio-

ADVISOR PRIVATE

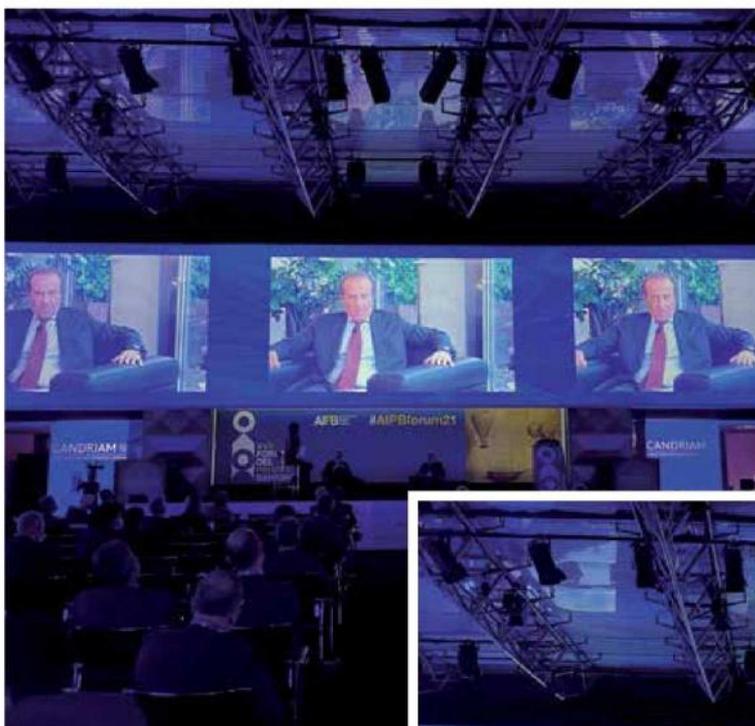
Data: 16.12.2021 Pag.: 10,11,12,13,8,9
Size: 3128 cm2 AVE: € .00
Tiratura:
Diffusione:
Lettori:

Private Banking, la fabbrica del Neo-Rinascimento

Analisi, responsabilità e impegno. Su questi tre elementi l'industria si è concentrata e formerà il suo modello di sviluppo economico e sociale per il futuro del nostro Paese.

Il settore del Private Banking è in forte crescita e si sta configurando come un settore chiave per il futuro del nostro Paese. L'industria si è concentrata su tre elementi fondamentali: analisi, responsabilità e impegno. Su questi tre elementi l'industria si è concentrata e formerà il suo modello di sviluppo economico e sociale per il futuro del nostro Paese.

AP / Trends



ne decisamente superiore rispetto alla media dei correntisti, con il 44% di soggetti con un titolo universitario e il 49% che ha almeno completato la scuola media superiore.

“Questa decisa superiorità dei percorsi formativi, unita ai cospicui patrimoni che il nostro campione si trova ad amministrare, si riflette in un atteggiamento e in una consapevolezza del tutto peculiari nelle decisioni di risparmio e di investimento, che suggeriscono la necessità di un rapporto con il referente finanziario diverso rispetto a quello riconducibile ai servizi offerti alla clientela retail” ha spiegato Russo.

Un primo elemento che emerge dall'indagine è che oltre la metà degli intervistati (il 54%) dichiara di avere un interesse elevato o molto elevato per l'informazione di natura

finanziaria. Un secondo elemento da notare è che oltre un terzo (il 36,2%) presenta una propensione al rischio relativamente elevata, dichiara cioè una disponibilità alta o medio alta a correre rischi nel campo degli investimenti finanziari pur di aumentarne il rendimento atteso. Da questi due

dati emerge quindi una netta separazione dell'“atteggiamento finanziario” della clientela private rispetto alla popolazione generale dei correntisti, tra i quali coloro che sono interessati all'informazione finanziaria si fermano al 12,6%, e solo l'8,2% è propenso al rischio finanziario.

ADVISOR PRIVATE

Data: 16.12.2021 Pag.: 10,11,12,13,8,9
Size: 3128 cm2 AVE: € .00
Tiratura:
Diffusione:
Lettori:

Private Banking, la fabbrica del Neo-Rinascimento

Analisi, responsabilità e futuro. Su quali temi rimarrà l'attenzione e come il neo-consulente bancario si differenzierà per il cliente del nuovo tempo.

di

61

Il neo-consulente bancario si differenzierà per il cliente del nuovo tempo. Analisi, responsabilità e futuro. Su quali temi rimarrà l'attenzione e come il neo-consulente bancario si differenzierà per il cliente del nuovo tempo.

Trends / AP

Il programma

IL RINASCIMENTO DELL'ECONOMIA ITALIANA: IL CONTRIBUTO DEL PRIVATE BANKING

PAOLO LANGÉ, *Presidente AIPB*

OLTRE IL G20 E LA COP26: UN RINASCIMENTO GLOBALE?

PAOLO MAGRI, *Vice Presidente Esecutivo e Direttore dell'Istituto per gli Studi di Politica Internazionale (ISPI)*

UN RINNOVAMENTO CULTURALE NELLE SCELTE DI INVESTIMENTO

GIUSEPPE RUSSO, *Direttore [Centro Einaudi](#)*

Ne discutono:

SERGIO DOMPÉ, *Presidente Dompé*, in conversazione con Paolo Langé

PIER MARCO FERRARESI, *Università di Torino*, [Centro Einaudi](#)

PAOLO FEDERICI, *Vicepresidente AIPB*

LA TRANSIZIONE VERSO UN'ECONOMIA SOSTENIBILE: LA CENTRALITÀ DELL'INDUSTRIA FINANZIARIA

CLAUDIO TORCELLAN, *Partner Oliver Wyman*

Intervengono:

PETER ANDERSSON, *Head of Savings & Advisory Transformation Swedbank*, una best practice internazionale

SAVERIO PERISSINOTTO, *Vicepresidente AIPB*

LA CENTRALITÀ DELLE COMPETENZE

Tavola rotonda a cura di PAOLO MIELI, *Giornalista*, con la partecipazione di:

PAOLA MUSILE TANZI, *Docente Master AIPB, Università degli Studi di Perugia*

UGO RIGONI, *Docente Master AIPB, Università Ca' Foscari di Venezia*

Conduce: DEBORA ROSCIANI, *Radio 24*

Il rapporto tra il cliente private e il suo advisor

Queste peculiarità si riflettono di conseguenza sui giudizi espressi dai clienti private nei confronti del referente finanziario, che sono più puntuali e severi rispetto a quelli del risparmiatore medio. Il referente bancario o finanziario (gestore, banker o consulente) è considerato tra i due migliori "consiglieri" per le scelte di investimento da quasi nove soggetti su dieci della popolazione intervistata, e da questo punto di vista la rilevazione mostra come la pandemia abbia accelerato alcune trasformazioni che hanno rafforzato il processo di miglioramento dei servizi offerti e condotto a un pieno recupero di un andamento crescente della soddisfazione del campione. L'emergenza è stata quindi un'occasione per le banche per consolidare il rapporto con il cliente e accompagnarlo verso una maggiore digitalizzazione dei servizi, e infatti si registrano una forte impennata della soddisfazione per i canali di accesso remoto e per la capacità della banca di veicolare un'informazione chiara e completa. In generale le valutazioni sull'operato del

referente finanziario sono molto positive per i clienti private effettivi e meno per quelli potenziali, a dimostrazione di quanto un servizio dedicato sia necessario per andare incontro alle esigenze

di chi deve gestire grandi patrimoni. Ma quali sono gli argomenti di maggior interesse nel rapporto tra il cliente private e il suo advisor? L'argomento più trattato è, comprensibilmente,

ADVISOR PRIVATE

Data: 16.12.2021 Pag.: 10,11,12,13,8,9
Size: 3128 cm2 AVE: € .00
Tiratura:
Diffusione:
Lettori:

Private Banking, la fabbrica del Neo-Rinascimento

Analisi, responsabilità e impegno. Su quali temi riteniamo più importanti la consulenza e l'investimento? Come cambiano le richieste e le aspettative per il futuro del nostro Paese.

di

1 Per quanto riguarda la consulenza e l'investimento, le richieste e le aspettative per il futuro del nostro Paese sono in continua evoluzione. In particolare, i clienti del Private Banking sono sempre più attenti alla sostenibilità e all'impegno sociale delle imprese e delle istituzioni. Inoltre, sono sempre più consapevoli delle opportunità offerte dal mercato e di trend in atto, che è il secondo "più pesante" nel dialogo con il proprio referente finanziario e vale in media il 14,3% delle citazioni. Il terzo argomento di "conversazione" con il proprio consulente in ordine di importanza è l'elevata disponibilità ad esaminare novità nell'ambito dei prodotti finanziari offerti dalla banca, che conta per il 10% delle citazioni. Il report evidenzia che a questa "curiosità" sulle novità in campo finanziario si affianca anche una maggiore disponibilità alla sottoscrizione di prodotti finanziari, legata probabilmente anch'essa al particolare rapporto di fiducia con il referente: tale attività pesa in media l'8,3% tra gli argomenti trattati dai clienti private con il loro banker. Più in generale, un elemento da sottolineare è che i clienti private, gli imprenditori, i più ricchi, hanno un dialogo

AP / Trends

Rivivi l'evento



l'andamento del portafoglio nel passato, ovvero quale risultato hanno generato le scelte d'investimento fatte, citato da quasi i tre quarti degli intervistati (74,8%).

Un altro tema, peraltro assai correlato al precedente, è quello dell'analisi di scenario in termini di rischi e opportunità offerte dal mercato e di trend in atto, che è il secondo "più pesante" nel dialogo con il proprio referente finanziario e vale in media il 14,3% delle citazioni. Il terzo argomento di "conversazione" con il proprio consulente in ordine di importanza è l'elevata disponibilità ad esaminare novità nell'ambito dei prodotti finanziari offerti dalla banca, che conta per il 10% delle citazioni. Il report evidenzia che a questa "curiosità" sulle novità in campo finanziario si affianca anche una maggiore disponibilità alla sottoscrizione di prodotti finanziari, legata probabilmente anch'essa al particolare rapporto di fiducia con il referente: tale attività pesa in media l'8,3% tra gli argomenti trattati dai clienti private con il loro banker. Più in generale, un elemento da sottolineare è che i clienti private, gli imprenditori, i più ricchi, hanno un dialogo

con il loro advisor che è più diversificato rispetto alla media: oltre al consiglio sul proprio portafoglio, essi chiedono anche al loro consulente e all'istituzione di riferimento di essere di aiuto su uno spettro più ampio di problemi. L'indagine rileva tuttavia che anche se si riscontra un allargamento delle domande su argomenti di più ampio respiro, come ad esempio il passaggio generazionale, ma anche le coperture assicurative, tendenzialmente il cliente private finora è stato essenzialmente concentrato sull'ottimizzazione della gestione dei suoi risparmi.

Obiettivi, priorità e strumenti d'investimento

Alla domanda su quale sia l'obiettivo principale quando investono, la risposta della clientela private non si discosta da quella della generale popolazione dei correntisti. Piuttosto che il rischio per il profitto, prevale il tema della sicurezza, con il 55,90% che investe per non trovare brutte sorprese future. Un elemento interessante è la differenza tra la clientela private e quella solo potenzialmente private in merito in merito alla quota di investi-

“
Il segmento dei clienti del Private Banking vale il 36% della ricchezza finanziaria investibile in Italia ma rappresenta solo il 2% delle famiglie italiane
”

tori che investono per un profitto nel medio-lungo periodo: i clienti private sono il 20,92%, mentre gli altri sono il 15,35% del loro totale, e tale differenza può portare a pensare che i clienti private siano più consapevoli delle possibilità di guadagno di medio e lungo periodo, siano anche più pazienti e che abbiano un'attitudine al rischio (e al profitto) più elevata dei loro corrispondenti che non si rivolgono a un private banker.

A livello di strumenti d'investimento lo studio ha voluto indagare, oltre alle tradizionali forme dell'investimento azionario, obbligazionario o di risparmio gestito, anche il tema degli investimenti alternativi. Un elemento che l'indagine ha evidenziato è che molti di questi strumenti sono già entrati nel radar della clientela private, e che

ADVISOR PRIVATE

Data: 16.12.2021 Pag.: 10,11,12,13,8,9
Size: 3128 cm2 AVE: € .00
Tiratura:
Diffusione:
Lettori:

Private Banking, la fabbrica del Neo-Rinascimento

Analisi, responsabilità e impegno. Su questi tre pilastri l'industria del Neo-Rinascimento si sta costruendo un nuovo modello di sviluppo.

Il Neo-Rinascimento è un movimento culturale che si è sviluppato in Italia e in Europa. È un movimento che si pone al centro della vita sociale e politica. È un movimento che si propone di rinnovare la cultura e la società. È un movimento che si propone di creare un nuovo modello di sviluppo. È un movimento che si propone di creare un nuovo modello di vita. È un movimento che si propone di creare un nuovo modello di società. È un movimento che si propone di creare un nuovo modello di cultura. È un movimento che si propone di creare un nuovo modello di politica. È un movimento che si propone di creare un nuovo modello di economia. È un movimento che si propone di creare un nuovo modello di ambiente. È un movimento che si propone di creare un nuovo modello di stile di vita. È un movimento che si propone di creare un nuovo modello di valori. È un movimento che si propone di creare un nuovo modello di futuro.

Trends / AP



questo segmento ha una maggiore propensione verso tipologie di investimenti alternative rispetto alla clientela tradizionale. Sono tre gli ambiti dove si osserva la maggiore crescita di interesse da parte della clientela private: l'investimento verde, i fondi etici e l'investimento a forte impatto sociale. Non sorprende che le maggiori percentuali di soggetti interessati alle tipologie proposte di investimento alternativo si riscontrino tra i più giovani, in particolare per gli investimenti legati alla sostenibilità, ma in generale l'indagine mette in luce che i clienti private mostrano una maturità superiore e una visione più ampia rispetto ai clienti non private, alla quale si accompagna probabilmente anche un più facile accesso agli strumenti che tale matu-

rità e tale visione rendono appetibili. Un ultimo aspetto analizzato dalla ricerca riguarda la consapevolezza della clientela private della responsabilità sociale della propria ricchezza. In questo ambito, secondo Russo le osservazioni da fare sono essenzialmente due. In primo luogo, la pandemia ha influito notevolmente sulla sensibilità del segmento private verso scelte di investimento socialmente responsabili, sensibilità che infatti è cresciuta molto tra il 2020 e il 2021. La seconda considerazione attiene a quello che possiamo definire "effetto generazionale": i clienti più giovani manifestano una maggiore consapevolezza e responsabilità dell'impatto delle loro scelte di consumo e investimento sull'economia e sulla società.

In conclusione, la fotografia del segmento private che emerge dalla ricerca AIPB-Centro Einaudi è quindi quella di una élite di risparmiatori che si caratterizza per un elevato livello di istruzione, una maggiore attitudine al rischio e ad investire pensando al lungo termine. Un profilo che, come ha sottolineato Langè in chiusura del suo intervento, "descrive un'avanguardia culturale in grado di orientare le scelte d'investimento con impatti sull'economia, che si riverberano e moltiplicano grazie all'influenza che questi individui sono in grado di esercitare. Un'avanguardia che si pone in modo dialettico con la nostra industria e ci stimola a trovare nuove soluzioni di risparmio per venire incontro ad esigenze sempre più sofisticate" ●