



## JP Morgan Pb, per difendere la ricchezza bisogna assumere più rischi

**I**l mercato dei Paperoni, i cui asset finanziari superano i 5 milioni di euro, è un'arena che vede ancora pochi contendenti. Tra i più attivi ci sono Intesa Sanpaolo, Bnl Bnp Paribas, Deutsche bank, i colossi elvetici Ubs, e Credit Suisse, e la JV nel private tra Kairos e Julius Baer. Mentre le realtà anglosassoni hanno via via abbandonato la piazza milanese per seguire i clienti direttamente da Londra. Fa eccezione JP Morgan Private Bank, che in Italia è guidata da Riccardo Pironti e conta su 10 banker che seguono i clienti vip in tutta Italia.

In quanto tale, JP Morgan è un osservatorio sulla ricchezza degli italiani e sull'evoluzione delle loro scelte d'investimento. Ricchezza che dopo la crisi appare ancora più concentrata in un gruppo ristretto di famiglie benestanti,

come è emerso da recenti analisi condotte da Banca d'Italia. E spesso la banca private deve proprio rivolgersi all'intera famiglia. «Il tema del passaggio generazionale è molto importante in Italia, ricca di aziende di medie dimensioni i cui titolari devono appunto affrontare il passaggio di testimone ai figli. Noi offriamo al cliente una squadra di professionisti che li assistono in questa fase delicata che a volte può essere risolta passando l'azienda a un figlio e compensando gli altri con immobili e strumenti finanziari per salvaguardare adeguatamente l'equità e la governance dell'impresa», dice Riccardo Pironti.

**Per quanto riguarda** gli asset finanziari «la conservazione del patrimonio resta l'obiettivo principale, ma dobbiamo

aiutare i clienti a essere consapevoli del fatto che d'ora in avanti per difendere il valore reale della ricchezza bisognerà prendere più rischi e quindi accettare una maggiore volatilità», aggiunge Gabriele Zaninetti, responsabile degli investimenti di JP Morgan Private Bank. Che aggiunge: «La parte obbligazionaria dei portafogli offre pochi spunti e non rappresenta più una fonte di sicurezza, è necessario aumentare la parte azionaria per ottenere rendimenti positivi, accettando in cambio una maggiore volatilità».

Rimarca Zaninetti che si tratta di una

**scritto**

**Pironti**

raccomandazione disinteressata: «I nostri banker non sono remunerati in base alle scelte di investimento dei clienti, la commissione di gestione non cambia se in portafoglio ci sono azioni, bond o strumenti di liquidità». Evitare che ci siano conflitti di interesse

è anche la ragione per cui i banker sono dipendenti della private bank e non promotori pagati a provvigione. «Per il cliente deve essere chiaro che ogni scelta è fatta nel suo interesse, solo in questo modo si crea un rapporto di fiducia che dura nel tempo», conclude Pironti. (riproduzione riservata)

**Roberta Castellarin**



**Riccardo  
Pironti**