

n. 232-233 Giugno-Luglio 2020 IT Euro 3,50*

ARTE COME È CAMBIATO IL MERCATO (E LE BUONE OCCASIONI)

CREDIT SUISSE

Patrimoni

IL PRIMO MENSILE PER CREARLI, GESTIRLI, ACCRESCERLI

**ROBOTICA E CONSUMI
ECCO I NUOVI SUPERTREND**

**LE PROMESSE DEL BIOTECH
TRA VACCINI E BIG DATA**



PRIVATE BANKING

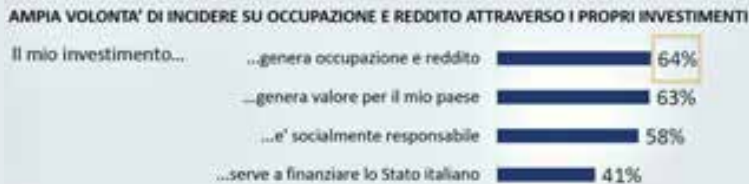
I 1.500 MILIARDI DEPOSITATI SUI CONTI CORRENTI POSSONO FRUTTARE E AIUTARE IL PAESE. SEDICI TOP BANKER SPIEGANO COME

*MENSILE - Il giorno 1/07 con MF Mercati Finanziari euro 3,50 (1,50 + 2,00). Dal 2/07 euro 3,50. Edizione in abbonamento post. 45% - art. 1 c. 1 L. 46/04, DCB Milano



La proprietà intellettuale è riconducibile alla fonte specificata in testa alla pagina. Il ritaglio stampa è da intendersi per uso privato

COSA CHIEDONO I CLIENTI



Mauro Albanese,
direttore commerciale
pfa e private banking
di Finecobank

clienti ne hanno risentito e ci sono stati **momenti di preoccupazione**. Ma, a differenza di altre crisi, registriamo invece un **atteggiamento più maturo** da parte dei nostri clienti che sembrano accettare in misura maggiore rispetto al passato le oscillazioni dei mercati e soprattutto fare propri i fondamenti della corretta pianificazione finanziaria: definizione di obiettivi e orizzonte temporale, diversificazione di settore e aree geografiche in prima battuta. L'auspicio è che questo divenga un punto di partenza per una progressiva diffusione dell'educazione finanziaria, di cui il nostro paese sente particolarmente la mancanza. La pandemia, a detta di molti commentatori, sta provocando un **ritorno della competenza** o meglio una rinnovata percezione dell'importanza di fare affidamento, in momenti delicati come l'attuale, a professionisti competenti. Vale in tutti gli ambiti e vale anche nella gestione del patrimonio.

Inoltre una gestione professionale del patrimonio finanziario può certamente costituire un elemento in grado di sostenere la ripresa dell'economia. E ciò per due ordini di motivi. Da un lato l'**incremento dell'efficienza dei portafogli** comporta nel medio periodo anche l'incremento del loro rendimento e quindi aumenta la

ricchezza delle famiglie. D'altro canto, una gestione professionale canalizza risorse finanziarie selezionando settori e aziende dotate di dinamismo e prospettive di crescita. È un meccanismo virtuoso che può aiutare a rinnovare e stimolare il tessuto produttivo del paese. In quest'ottica guardiamo con grande interesse all'espansione di tutto il **mondo Esg**, che oltre a rappresentare una strada obbligata anche negli investimenti si sta rivelando particolarmente interessante anche sotto il profilo della performance finanziarie.

KAIROS PARTNERS SGR

FABRIZIO RINDI
chief executive officer

Il mercato del private banking in Italia sta attraversando una fisiologica **fase di consolidamento**, legata da un lato alla crescita degli ultimi anni e dall'altro alla sempre maggiore attenzione che il regolatore sta prestando al settore: mi riferisco in particolare agli **aspetti normativi**, che richiedono specifiche professionalità e alla necessità di poter contare su processi sostenibili, che pongono anche un **problema dimensionale** del business. Anche l'utilizzo della tecnologia diventa oggi un fattore imprescindibile, soprattutto per poter raggiungere le nuove generazioni di potenziali clienti, così come assume un connotato strategico l'attività di formazione: il private banker assumerà sempre più il ruolo di **referente globale** per il cliente, che avrà bisogno di una guida non solo per la gestione nel tempo dei propri attivi finanziari, ma anche dell'intero patrimonio. Nell'arricchimento delle competenze del banker è importante includere la capacità



Fabrizio Rindi,
chief executive officer
di Kairos Partners Sgr

di gestire l'emotività del cliente in occasione di momenti di volatilità sostenuta del mercato, oppure di accadimenti legati alla sfera personale o aziendale, come a titolo esemplificativo la pianificazione del passaggio generazionale o la cessione di un ramo d'azienda.

L'Italia ha un grande vantaggio rispetto ad altri paesi europei, ossia una ricchezza privata importante. Negli ultimi anni si è assistito a vari tentativi di veicolare parte di questo stock in strumenti che potessero contribuire alla crescita dell'economia italiana e mai come oggi sta diventando urgente fornire un contributo concreto al lavoro che il ministero dell'Economia e delle finanze e quello dello Sviluppo economico stanno mettendo in campo per rilanciare gli investimenti nel paese. Si sta infatti aprendo la strada verso la creazione di strumenti finanziari che investono in **segmenti di mercato meno liquidi**, che potranno sostenere il sistema produttivo industriale, soprattutto le piccole e medie imprese: stiamo parlando di fondi di private equity, venture capital, pir e in queste ultime settimane di pir alternativi, meglio rispondenti alle esigenze di una clientela private. Si tratta di iniziative interessanti, che andrebbero però accompagnate da un quadro normativo più stabile e da incentivi fiscali più chiari e premianti: se così fosse, il settore del private banking potrebbe fortemente agevolare l'incontro tra la domanda e l'offerta e dunque contribuire in maniera decisiva allo sviluppo dell'economia reale. Alla luce di quanto già detto è prevedibile dunque che il settore nei prossimi anni sia coinvolto in un forte processo di consolidamento che vedrà da un lato, i grandi gruppi di private banking, in grado di soddisfare tutte le esigenze patrimoniali del cliente e dall'altro, realtà di nicchia che, con un bagaglio di expertise altamente sofisticato, si rivolgeranno a un target esclusivo di clientela e contestualmente a operatori del settore che avranno bisogno di integrare le proprie competenze in determinati segmenti di mercato. ►►