

WSI PRIVATE BANKING FORUM AIPB

FORUM AIPB

Il patrimonio è una questione di famiglia

La gestione della clientela private deve essere ripensata tenendo conto delle diverse generazioni presenti all'interno delle famiglie clienti secondo
Andrea Ragaini, Presidente Aipb

di Luca Losito

Dall'importanza della famiglia, alla capacità di creare un dialogo costruttivo tra le diverse generazioni, il tutto nell'ottica di ottimizzare la gestione del patrimonio in un mondo che cambia. Sono queste le sfide attuali e future del private banking emerse dal Forum Aipb, come ci ha spiegato il Presidente dell'Associazione Andrea Ragaini.

Dott. Ragaini, che cosa ha caratterizzato l'edizione 2023 del forum Aipb che si è tenuta il 28 novembre?

“Nel corso del XIX Forum, siamo

ripartiti dalle sfide del private banking emerse nel 2022 e le abbiamo declinate incorporando le esigenze di cinque generazioni di clienti e le aspettative di quattro generazioni di banker: come attrarre la prossima generazione, l'impegno del settore per contribuire ad ampliare il concetto di protezione andando oltre la componente finanziaria, quali opportunità cogliere dai processi di innovazione”.

Qual è l'importanza del patto generazionale nel vostro segmento?

“La trasformazione della società



GENERAZIONI
IL BANKER DEVE
ASSISTERE
LE DIVERSE
GENERAZIONI
NELLE FAMIGLIE
DI CLIENTI

e del contesto ambientale impone un ripensamento sull'impiego delle risorse pubbliche e richiede alle famiglie un nuovo approccio di gestione patrimoniale. Sette generazioni che per la prima volta nella storia vivono contemporaneamente, sono chiamate a disegnare assieme i termini di un patto che arrivi ad incorporare le loro esigenze. Differenze che emergono dall'indagine Aipb sulle famiglie private realizzata con BVA-Doxa, che evidenzia come le fasi del ciclo di vita delle persone, a cui fanno riferimento gli attuali approcci di consulenza patrimoniale, si stiano diluendo nella durata e spostando in avanti nel tempo. Alcuni esempi aiutano a riflettere sull'importanza di un patto generazionale e sul ruolo che può ricoprire il private per favorirlo: si è in grado di produrre reddito più a lungo; si ha una vita socialmente attiva più lunga, aumentano i consumi dedicati alle passioni e agli interessi personali; si temono squilibri finanziari causati da una durata effettiva della vita



La trasformazione della società e del contesto ambientale impone un ripensamento sull'impiego delle risorse pubbliche e richiede alle famiglie un nuovo approccio nella gestione patrimoniale



oltre le aspettative. Cresce così la preoccupazione che il patrimonio di famiglia possa non essere sufficiente per affrontare serenamente una terza e quarta età diventata una parte consistente della propria esistenza”.

Sempre sul tema generazioni, quale può essere il gancio giusto per avvicinare i giovani al settore?

“Nei prossimi anni si assisterà ad ingenti passaggi di ricchezza. Per non disperdere il patrimonio servito, sarà fondamentale rinnovare il patto di fiducia con una nuova generazione di clienti, favorendo un maggiore coinvolgimento e imparando a conoscerli fin da subito. Tra i 45 e 54 anni le motivazioni che portano questa fascia ad investire sono legate all'accumulo e alla

Uno scatto direttamente dalla XIX edizione del Forum organizzato da AIPB in Borsa Italiana

costruzione del capitale, mentre tra i 55 e i 64 anni diventa centrale costruire qualcosa per gli eredi. I più giovani vogliono comprendere l'impatto dei loro investimenti, mentre i più senior chiedono un incontro sistematico col banker. Di conseguenza, le modalità del servizio di consulenza si diversificano. Contemporaneamente, il settore intende affrontare una nuova sfida: attrarre i giovani e favorire la collaborazione con i senior per non disperdere il valore dell'esperienza”.

Quali sono le principali tendenze nei portafogli dei clienti private?

“La nostra industria è riuscita a superare le difficoltà attraversate nell'anno precedente. Sulla spinta degli ottimi risultati della prima metà d'anno, il settore ha registra-

to una variazione complessiva del +8,2% rispetto al 2022; crescita che si compone in un +3,3% di nuova raccolta e un +2,9% di effetto mercato. Nell'anno vi è stata anche una ricomposizione dei portafogli. La raccolta diretta è calata del 5,6%. Lo spostamento di queste masse è confluito nel comparto amministrato, dove i titoli di Stato e i bond hanno attirato la maggior parte dei flussi (+65 miliardi di raccolta), invertendo la tendenza iniziata nel 2008 di riduzione del loro peso in portafoglio. Vi è stata una variazione positiva anche per i prodotti del risparmio gestito, in crescita del 4,3% (+4 miliardi di raccolta), sostenuti dall'effetto mercato. Il 2023 ha visto un assestamento del comparto assicurativo, in calo dell'1,7%, con flussi in uscita di circa 8 miliardi”.