



La fase del mercato secondo Andrea Ragaini, a.d. di Banca Cesare Ponti

Nervi saldi, l'antidoto all'emotività

Il ruolo delle private bank per diversificare al meglio i grandi patrimoni

Marco Muffato

Non è questione di dimensioni. Una private bank può essere una piccola boutique o un'importante business unit di una grande banca, ma per essere competitiva e conquistare la fiducia di una clientela esigente come quella più benestante deve saper interpretare il momento di mercato e indirizzare al meglio l'emotività del cliente. Questi e

I timori di un default sono eccessivi, considerando gli 8.600 miliardi di risparmio privato in Italia

Andrea Ragaini
a.d. Banca Cesare Ponti

altri aspetti sono stati trattati da BLUERATING con Andrea Ragaini, amministratore delegato di Banca Cesare Ponti, istituto che da tempo ha sposato il modello di boutique private.

Ragaini lavora dal 1996 per la Banca Cesare Ponti, inizialmente come responsabile dell'area finanza. È stato nominato direttore generale nel marzo del 2000 e amministratore delegato nell'aprile del 2002, carica che mantiene ancora oggi. Dall'aprile del 2009 è anche direttore centrale di Banca Carige e responsabile del private banking del gruppo. Dal novembre del 2003 è consigliere di Assbank, l'associazione nazionale delle banche private italiane e, inoltre, è rappresentante di Banca Cesare Ponti e di Banca Carige, nel cda e nel comitato direttivo dell'Aipb.

Ragaini, qual è il vantaggio di essere una boutique private rispetto a competitor di maggiori dimensioni sul mercato del private banking?

Dipende dalla modalità di erogazione del servizio che può essere lo stesso in una boutique specializzata o in una business unit. Nella nostra boutique, per esempio, le strutture centrali governano il processo d'investimento,

con la conseguenza che la gestione effettiva del portafoglio d'investimento non compete più ai private banker e questi possono concentrarsi sull'ascolto delle esigenze del cliente, indirizzandone e guidandone le scelte d'investimento. Oggi il nostro compito principale consiste nel ridurre l'emotività del cliente, portando razionalità nei processi d'investimento. Bisogna combattere la paura che imploda l'euro. Non crediamo a questa ipotesi e anche se va inserita nello scenario probabilistico non deve condizionare la costruzione dei portafogli. Ci sono casi in cui ci viene chiesto di investire al 100% in una valuta diversa, solo per fare un esempio, il dollaro australiano. Ci sembra rischioso esporsi su una sola moneta, tanto più se l'euro dovesse andare nella direzione corretta. La diversificazione di portafoglio, anche nei momenti di tensione, è la giusta risposta.

Quali sono le esigenze del cliente high net worth in questo contesto di mercato dove è difficile garantire la protezione del capitale, tradizionale esigenza del cliente private?



Andrea
Ragaini

È comprensibile l'ansia nel momento in cui vengono meno le certezze, e tra queste la sicurezza dei titoli di Stato italiani. Il concetto di risk free, dominante fino a poco tempo fa, non c'è più. La preoccupazione del cliente high net va riportata sui binari della razionalità. Come? Costruendo un portafoglio coerente rispetto ai propri obiettivi d'investimento: acquistare casa, andare in pensione serenamente, trasmettere il patrimonio agli eredi oppure ripagare il patrimonio del tasso di inflazione ovvero non farlo svalutare. Tutti obiettivi che raggiungiamo inserendo strumenti diversificati tra di loro, in modo che l'andamento negativo di un mercato non comporti il risultato negativo di tutto il portafoglio.

Ma c'è a suo avviso un rischio reale di default del sistema Italia?

Il mercato oggi sta scontando la possibilità di default del sistema Italia, che appare una preoccupazione eccessiva. Il nostro Paese ha un risparmio privato di



8.600 miliardi di euro a fronte di 1.900 miliardi debito pubblico; è al terzo posto per riserve auree nel mondo dopo Stati Uniti e Germania; abbiamo i conti con l'estero sufficientemente in equilibrio. E poi l'Italia non esprime squilibri nel mercato immobiliare come accade in Spagna. Non solo: a giugno il debito pubblico era di 1.911 miliardi di euro, mentre al 30 settembre era sceso a 1.899 miliardi. Questo significa che il sistema Italia è stato in grado di generare un avanzo primario che ha ridotto il debito pur in un trimestre molto negativo, con spread sui titoli di Stato raddoppiati rispetto al bund nel periodo da giugno ad agosto.

Con quali politiche di servizio e prodotto state affrontando le difficoltà in corso del business?

I rendimenti reali offerti dai titoli di Stato italiani sono oggi pari al 5% netto, che un tempo venivano raggiunti solo con una grande diversificazione e con acquisizioni di rischio su classi azionarie. Come industria, siamo spiazzati da questa situazione. In questo momento in cui lo Stato paga così tanti soldi

per i rendimenti, diventa più difficile proporre diversificazione, e fare il nostro mestiere.

Quanto influiranno sulle scelte degli investitori private il maxibollo e la tassazione sulle rendite finanziarie?

Non penso modificherà più di tanto le modalità di allocazione del patrimonio da parte dei clienti private, perché di fatto sarà una piccola patrimoniale

sugli importi con una ritenuta alla fonte che farà la banca a titolo di ritenuta d'imposta.

Nel 2012 sarete pronti a entrare nel nascente mercato della consulenza finanziaria a pagamento?

I presupposti ci sono tutti: c'è la piattaforma centrale di consulenza, che è pronta; il desk advisory è già in grado di compiere analisi dei mercati e di effettuare proposte d'investimento in base ai profili di rischio. In funzione di come andranno i mercati finanziari, introdurremo la consulenza a pagamento su alcuni clienti, avendo come perimetro tutto il patrimonio mobiliare affidato alla nostra banca.

Arte, investimenti immobiliari, diamanti, oro. Un buon investimento alternativo tra quelli che abbiamo citato?

In questo momento, avere attività reali in un portafoglio private è importante. Mi riferisco agli immobili, che non a caso rappresentano oltre la metà della ricchezza degli italiani, con più di 4.800 miliardi di euro a fronte di 8.600 miliardi di ricchezza complessiva. Ma anche oro e diamanti sono particolarmente cresciuti nella considerazione della clientela private. Con una preferenza per l'oro, perché più facile da valutare rispetto a un diamante. Anche le opere d'arte possono essere comprese in un portafoglio private, seppure in piccola parte.