

Argomento: AIPB: Si parla di Noi

Paolo Langé alla guida dell'Associazione private banking

«Meno vincoli alla gestione dei grandi patrimoni»

«I 40% dei titoli obbligazionari governativi emessi in Europa attualmente rende zero o meno di zero. Per provare a guadagnare tra il 3% e il 5%, obiettivo mediamente indicato per chi dispone di ingenti capitali da investire, l'orizzonte temporale deve per forza allungarsi, fino ai cinque o sei anni. Quello che devono fare le banche private è metterlo nella testa dei propri banker in modo che lo trasmettano positivamente alla clientela».

Ha le idee chiare Paolo Langé, che come amministratore delegato e direttore generale di Cordusio Sim guida il wealth management del gruppo Unicredit e che è appena stato eletto presidente dell'Aipb, l'Associazione del private banking che nel 2019 compie quindici anni.

All'Economia del Corriere della Sera Langé porta come esempio gli strumenti innovativi di medio-lungo termine che cominciano a diffondersi per rispondere alle esigenze di una clientela che ha ormai capito che rendimenti senza rischio non ne esistono più, e che i tassi di interesse di dieci anni fa chissà per quanto tempo non si rivedranno:

ecco allora i fondi di ultima generazione che investono in prodotti finanziari illiquidi e per questo operano su un orizzonte temporale più lungo, così come i cosiddetti Club Deal nei quali gruppi di investitori privati, individui e famiglie della fascia patrimoniale più alta, uniscono i propri capitali per finanziare l'acquisizione o lo sviluppo di un'impresa giudicata molto interes-

Dai fondi di ultima generazione alla partecipazione nei Club Deal dove le famiglie uniscono i capitali per finanziare progetti mirati

sante, della quale spesso diventano azionisti. In questo caso l'opportunità di investimento e di guadagno coincide con un apporto di capitale all'economia reale del Paese, favorendo il trasferimento virtuoso di ricchezza privata verso le imprese produttive, una consapevolezza che per l'Aipb e per il suo nuovo

presidente diventa anche incentivo a una missione positiva. Langé si occupa di investimenti finanziari e di gestioni di patrimoni da 47 anni. Lo ricorda per affermare che ne ha viste abbastanza, tutto e il contrario di tutto, per stupirsi dell'andamento dei mercati quando, come è accaduto nei mesi scorsi, vanno prima giù e poi recuperano senza che le nubi che avevano determinato la caduta si siano diradate.

«Oscillazioni così ampie in poco tempo non si erano mai viste, oggi nessuno è in grado di spiegare davvero che cosa succede. Occorre stare vicini ai clienti aiutandoli a capire giorno per giorno. Il private banking deve andare sempre più avanti sulla strada intrapresa anche grazie all'Aipb, quella dell'offerta di servizi piuttosto che la vendita di prodotti: pianificazione e gestione della ricchezza, dal patrimonio finanziario alle proprietà immobiliari alle opere d'arte; assistenza al cambio generazionale o all'eventuale cessione delle attività imprenditoriali di famiglia; valutazione e ottimizzazione degli aspetti fiscali».

Esiste un cliente-tipo del wealth management? Paolo Langé divide la clien-



Presidente

Paolo Langé, amministratore delegato e direttore generale di Cordusio Sim, guida il wealth management del gruppo Unicredit ed è appena stato eletto presidente dell'Aipb, l'associazione italiana del private banking

tela di fascia alta in due categorie principali: «Ci sono gli imprenditori coinvolti in maniera totale nelle loro attività, tanto che si fanno vedere un paio di volte l'anno senza manifestare particolari ansie o aspettative. E ci sono quelli che hanno venduto l'azienda, o ricevuto un'eredità, che si trovano di colpo a possedere una ricchezza di decine o centinaia di milioni di euro. I secondi sono quelli che di fronte alle oscillazioni più forti dei mercati finanziari rischiano di essere presi dal panico, e per i quali la vicinanza del banker è fondamentale».

Aipb stima che in Italia ci siano 8.514 famiglie che dispongono di ricchezze finanziarie superiori a 10 milioni (176,844 miliardi di euro complessivamente) con il numero dei milionari cresciuto anche in seguito alla cessione, spesso a fondi o operatori esteri, di aziende e attività imprenditoriali».

All'indomani della sua elezione Paolo Langé auspica per il wealth management un mercato un po' più libero e una normativa un po' più elastica rispetto ai vincoli che oggi restringono la definizione di clientela professionale, cui sono riservate tipologie e opportunità di investimento che sarebbero invece molto indicate anche per i portafogli finanziari della fascia alta degli investitori privati.

Lionello Cadornin

© RIPRODUZIONE RISERVATA

