



martedì 18 novembre 2014

## Una riserva di risparmio che protegge le famiglie

di Paolo Zucca

La manutenzione e protezione del patrimonio accumulato dalle generazioni passate, e destinato alle generazioni future, è di fatto un "ammortizzatore" nelle prolungate congiunture negative. Lo è per i privati, per garantire continuità ai nuclei familiari mettendo in conto anche fasi di erosione del patrimonio. Lo è, indirettamente, per il Paese che può contare su un cuscinetto di risparmio capace (certo, non all'infinito) di reggere l'impatto del calo dell'attività produttiva, dei consumi e dell'occupazione. Per questo il mantenimento, e se possibile l'incremento, risponde alle buone pratiche di pianificazione. Che necessita di un certo impegno. Solo seguendo da vicino l'evoluzione dei diversi asset è possibile trarre il meglio dei mercati. Anche nei momenti di perdite di valore degli asset che, anche se nella cultura italiana il concetto non è sempre ben compreso, fungono da riserva da cui attingere. Che si tratti di immobili, imprese, quote azionarie, piani previdenziali e di tutela della salute, l'intestatario (o gli intestatari) dei patrimoni hanno l'obbligo di guardare avanti.



In questo Rapporto «Private banking» del Sole 24 Ore i lettori troveranno più indicazioni utili su questi temi. Innanzitutto per chi ha la necessità (e molti lo stanno già facendo) di ridurre gli interlocutori finanziari e affidare possessi storici e flussi attuali a pochi consulenti di fiducia. Informazioni utili anche per i professionisti dell'attività di gestione che, più che mai in questi anni, hanno la necessità di mantenersi aggiornati su ogni opportunità da offrire ai clienti.

In Italia, pur nella definizione ballerina di cosa possa essere considerato private banking, si stima che un 50% del mercato potenziale sia ancora scoperto. Come mai? La pluralità dei rapporti bancari è una prima spiegazione. Troppe banche per attività diverse, quelle private e quelle di impresa o professionali. Ma anche all'interno dei gruppi bancari, troppo spesso un identico soggetto è stato servito da realtà diverse, spezzando un rapporto che non può che essere unitario. Eppure, nelle attività basic di risparmio gestito come nelle attività di cura dei patrimoni gli istituti di credito hanno ritrovato margini di crescita delle masse e una buona regolarità di introiti da commissioni.

La gestione professionale dei patrimoni, non da oggi, è sempre meno performance annuale del denaro affidato ed è una continuità di consulenza d'investimento, fiscale, societaria, previdenziale, sanitaria, su beni artistici e anche, perché no, filantropia. A vantaggio di famiglie sempre più a geometria variabile, molto più complesse che in passato, dove il diritto di tutti deve essere rispettato. Affidare mandati e verificare periodicamente l'efficienza del proprio private banker è una strada possibile per tutelare il proprio patrimonio, a vantaggio delle persone vicine e delle proprie attività professionali.

Probabilmente lo schiacciamento dei rendimenti obbligazionari, le incertezze delle borse e le difficoltà di gestione e rendimento del patrimonio immobiliare, le complessità fiscali spingeranno nuova clientela a chiedere l'aiuto dei migliori professionisti. Senza contare l'effetto del rientro di capitali per la voluntary disclosure. Come spieghiamo in queste pagine un'occasione importante di contatto per stabilire un rapporto più esclusivo fra clienti ben informati e private bankers sempre meglio preparati. Capaci di agire a tutto tondo su ogni tipo di quesito. Capaci di offrire consigli, piattaforme tecnologiche all'avanguardia e strette di mano.

© RIPRODUZIONE RISERVATA