

Ripartenze Da gennaio a settembre la ricchezza si è ridotta del 4,7%

Patrimoni Ora serve una rete di sicurezza

Si torna a investire. Ma più che alle performance o al timore di perdere si pensa a difendere il reddito e il tenore di vita

DI MARCO SABELLA

Passata la grande paura di una rottura dell'euro e di una crisi fiscale senza ritorno degli Stati più indebitati, i mercati e gli investitori di private banking cercano di tornare lentamente verso la normalità. Ma la crisi dei mesi scorsi secondo i dati dell'Aipb (Associazione italiana private banking) ha provocato una contrazione del 4,7% della ricchezza fra gennaio e settembre del 2011. Lasciando il segno nelle scelte e nella psicologia degli investitori.

Cambiamenti

«Alcuni elementi indotti dal recente contesto di crisi, ormai sono da considerarsi strutturali nei portafogli di investimento. Mi riferisco soprattutto a una maggiore diversificazione valutaria e geografica, con un incremento del peso dei mercati emergenti sia sulla componente azionaria sia su quella obbligazionaria, così come a una quota di investimento nelle materie prime», spiega Guido Giubergia, presidente e amministratore delegato del gruppo Ersel.

Secondo Paolo Martini, responsabile marketing e wealth management di Azimut, la crisi ha anche affinato l'attenzione dei risparmiatori. «L'investitore desidera soprattutto conservare e proteggere il proprio patrimonio. Rispetto a qualche tempo fa, quindi, i clienti sono molto attenti, il che aumenta il loro grado di consapevolezza e

di cultura finanziaria», sottolinea. La crisi, in altri termini, ha indotto modificazioni importanti sia nella percezione dell'ambiente economico/finanziario esterno, visto come maggiormente ostile, sia nelle scelte di allocazione strutturali del portafoglio.

Ricette

Ecco dunque l'emergere di un vero e proprio ricettario anticrisi messo a punto dalle più qualificate strutture di private banking, che perseguono l'obiettivo di rassicurare gli investitori e di stabilizzare i rendimenti dei loro portafogli. «Sebbene il sentiment degli operatori sia decisamente migliorato rispetto al recente passato, lo scenario di crisi non può ancora dirsi alle spalle. Tuttavia con l'allontanarsi dello stato di allarme sulla situazione del debito pubblico, gli italiani tornano a chiedersi come investire i propri risparmi. In tal senso potrebbe verificarsi un progressivo rientro sul comparto azionario, con un ritorno all'investimento tematico e settoriale», prevede Paolo Magnani, responsabile private banking di Banca Euromobiliare.

Ma le ricette tradizionali, fatte di un semplice ritorno verso le classi di attivi più rischiosi nel momento in cui l'incertezza tende a ridursi, potrebbero non bastare. «Aumenta il bisogno di utilizzare strumenti finanziari decorrelati, che creino valore nel nuovo contesto e proteggano i capitali dei clienti», sottolinea Martini. Che enumera i prodotti di Azimut che vanno incontro a tali esigenze. Ad esempio il Renmimbi Opportunities, primo fondo di categoria Ucits III che consente di puntare sulla crescita della valuta cinese; oppure il fondo Cat bond, gestione che investe in strumenti con esposizione a

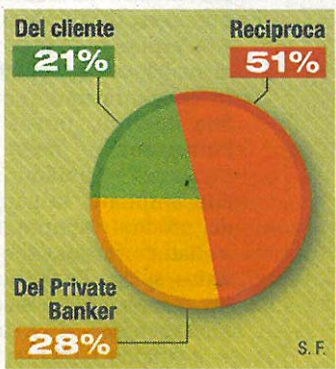
rischi assicurativi di natura catastrofale.

In ogni caso, proprio l'immaginario catastrofico alimentato «dal susseguirsi di due crisi in pochi anni, nel 2008 e nel 2011, ha portato la clientela a concentrarsi su investimenti di facile comprensione, premiano prodotti e processi di investimento trasparenti», replica Giubergia. Si assiste quindi a una sorta di polarizzazione nelle scelte degli investitori, che da una parte ricercano soluzioni «decorrelate», o quantomeno non tradizionali, ma che d'altro canto privilegiano, la semplicità, il minor rischio, la facile leggibilità dei prodotti.

L'analisi di Aipb, del resto mette in luce il maturare di nuove sensibilità verso il rischio. Perdere parte del capitale investito, timore che accumulava il 64% dei clienti di private banking nel 2009, è un pericolo che oggi spaventa una percentuale minore (anche se ancora maggioritaria) di investitori, vale a dire il 57% del totale. Sale molto, invece, la paura di subire una riduzione del reddito familiare, che sale dal 23 al 37% in due anni. «Per questo diventano sempre più indispensabili le figure del gestore e del private banker, professionisti che con ruoli diversi hanno il compito di supportare il cliente aiutandolo a raggiungere i propri obiettivi di lungo periodo, tenendo conto delle contingenze di breve termine», conclude Giubergia.

🕒 Più attivismo

Aumentano i clienti che contattano loro il private banker



🕒 Le preoccupazioni



S. Franchino

Fonte: AIPR. Indagine sulla clientela Privata in Italia 2011