

MEETING PRIVATE BANKING

**ASSET INNOVATIVI E ALTERNATIVI
PER IL PRIVATE BANKING:
vantaggi per il Paese e per le performance**

Giovedì 23 maggio 2019 | Milano

- 16.30 **Intervento introduttivo: un approccio innovativo, una funzione sociale**
Dott. Saverio Perissinotto | Vicepresidente AIPB
- 16.40 **Asset innovativi e alternativi per il private banking: vantaggi per il Paese e per le performance**
Prof. Alberto Brambilla | Presidente Centro Studi e Ricerche Itinerari Previdenziali
- 16.50 **PRIMA SESSIONE: Mercato, regolatori e operatori**
conduce i lavori **Dott.ssa Alessandra Franzosi** | Head of Pension Funds & Asset Owners Capital Markets,
Borsa Italiana – LSEG
- Dott. Andrea Favero** | CFA Head of Wealth Clients iShares Italy Blackrock
Dott. Daniele Monti | Head Of Sales & Marketing Tendercapital
Dott. Carlo Angelo Pittatore | Direttore commerciale e Responsabile rete Private Banking Banca Finnat
Dott. Alessio Rocchi | Advisor Hamilton Lane
Dott. Aldo Stanziale | Capo della Divisione Regolamentazione 2, Servizio Regolamentazione
e analisi macroprudenziale Banca d'Italia
- 17.50 **SECONDA SESSIONE: Mercato, regolatori e operatori**
conduce i lavori **Prof. Alberto Brambilla** | Presidente Centro Studi e Ricerche Itinerari Previdenziali
- Dott. Roberto Girelli** | Responsabile dell'Offerta e dell'Innovazione Helvetia Vita
Dott. Marco Orsi | Country Head of Sales Italy Syz Asset Management
Dott.ssa Stefania Paolo | Head of Sales BNY Mellon Investment Management Italy
Dott. Stefano Scalera | Dirigente Generale Ministero dell'Economia e delle Finanze
Dott. Andrea Turi | Responsabile Ufficio Vigilanza SGR e OICR CONSOB
- 18.50 **Conclusioni**
Dott.ssa Antonella Massari | Segretario Generale AIPB

ASSET INNOVATIVI E ALTERNATIVI PER IL PRIVATE BANKING: vantaggi per il Paese e per le performance



Il percorso di politica monetaria espansiva messa in atto dalla BCE, i relativi bassi tassi di interesse e una volatilità sui mercati azionari tutto sommato contenuta hanno contribuito negli ultimi anni a rendere difficile la realizzazione di performance soddisfacenti per gli investitori. Se a tale quadro aggiungiamo le inevitabili ripercussioni derivanti dalla crisi iniziata nel 2008, si comprende come sia necessario ricercare nuove fonti di rendimento; tra queste, di grande interesse sono i cosiddetti fondi alternativi che investono in economia reale. Resta il problema della illiquidità di tali investimenti che tuttavia, se inseriti in "dosi" ragionevoli e in linea con gli obiettivi di medio lungo termine dell'investitore, non possono che migliorare il risultato complessivo di gestione. Da queste considerazioni nasce la forte convinzione che i clienti private, in ragione del livello e della qualità del servizio e dei notevoli patrimoni investibili, possano ottenere un duplice scopo: conseguire buoni rendimenti dagli investimenti in asset alternativi e al contempo servire da canale alternativo di finanziamento per le PMI e le eccellenze nazionali sempre meno sostenute finanziariamente dalle banche. Per far sì che ciò avvenga, occorre ammodernare l'apparato normativo rivedendo i criteri di selezione all'accesso di queste forme di investimento per favorire la migliore allocazione dei patrimoni gestiti dal Private Banking. Al riguardo sembra opportuno passare da un filtro di accesso basato sul mero ammontare dell'investimento, affiancandone un altro che consenta l'accesso a questi prodotti a condizione che il cliente lo faccia in presenza di un servizio di Private Banking. Risulta infatti di per sé eccessiva ed inefficiente la soglia di 500 mila euro per l'investimento in Fondi Alternativi, se solo si considera che anche in una gestione private detto ammontare comporterebbe un fenomeno di concentrazione del portafoglio su un singolo strumento finanziario con evidente contrasto con il principio di diversificazione degli investimenti. Occorre quindi pensare al servizio di Private Banking, sia nella forma della gestione patrimoniale che in quello della consulenza evoluta, come criterio abilitativo di accesso a tali investimenti, in ragione delle protezioni e delle tutele che provengono al cliente dal livello di servizio ricevuto. Appare quindi auspicabile superare l'originaria classificazione del cliente come "retail" o "professionale" e pensare ad una nuova categoria di investitori qualificati, i clienti private, che più che essere classificati sulla base di caratteristiche personali, trovino il loro elemento qualificante nel tipo di servizio ricevuto e dalle relative tutele che da esso promanano. Se una size così elevata è un limite per la clientela, lo è altrettanto per l'economia reale del Paese; si riduce infatti il potenziale "ruolo sociale" del Private Banking che, data l'enorme massa gestita, potrebbe contribuire allo sviluppo e all'ammodernamento del Paese.



con il patrocinio di:



in collaborazione con:

