

# PRIVATE BANKING, INVESTIMENTI IN PAUSA

di GIACOMO CORVI

LA PANDEMIA DI COVID-19 BLOCCA GLI IMPIEGHI E SPINGE VERSO PORTAFOGLI PIÙ LIQUIDI E PRUDENTI: UN'INDAGINE DI IPSOS METTE IN LUCE LE NUOVE PAURE DELLA CLIENTELA PIÙ FACOLTOSA. SULLO SFONDO, PERÒ, CRESCE LA VOGLIA DI CONTRIBUIRE ALL'ECONOMIA REALE E ALLA SOSTENIBILITÀ DEL TERRITORIO



La pandemia di Covid-19 ha messo in congelatore le strategie di investimento della clientela più facoltosa. Portafogli più orientati al breve periodo, più prudenti, più cauti e soprattutto più liquidi, tutto in attesa che passi definitivamente una crisi (ormai non più soltanto sanitaria) che ha messo a dura prova anche la fascia più abbiente della popolazione: il 40% della cosiddetta clientela *private*, stando a un'indagine realizzata da **Ipsos** per conto di **Aipb** e **Capital Group**, ha affermato di essere rimasto in qualche modo scottato dalla pandemia. Il 24%, più nello specifico, ha registrato una perdita degli introiti a seguito del lockdown e del blocco delle attività, il 7% ha riscontrato difficoltà economiche che non aveva mai avuto in passato, e il 4% ha visto andare in perdita almeno una parte dei propri investimenti. Numeri più bassi rispetto alla media nazionale, ma comunque sintomatici dell'impatto che l'e-

mergenza coronavirus ha avuto (e sta tuttora avendo) sulla clientela *private*. E che sembra aver contagiato anche le loro strategie di investimento.

Lo scorso anno, giusto per avere un'idea, soltanto il 35% del segmento era disposto a immobilizzare almeno parte del proprio capitale per più di dieci anni: nel 2019, quando ancora non sapevamo nemmeno cosa fosse il coronavirus, la propensione all'investimento a lungo termine arrivava a toccare più della metà (52%) della categoria.

## NUOVE PAURE PRIVATE

Il desiderio di liquidità nel breve periodo trova giustificazione nelle paure che il coronavirus sembra aver suscitato fra la clientela *private*. Nell'anno della pandemia, la principale preoccupazione del segmento è data inevitabilmente da problemi di salute, malattie e

infortuni (46%). Poi emergono timori nuovi, tutti legati a una sfera economica resa più vulnerabile dall'emergenza sanitaria. Il 40% delle famiglie private è preoccupato per la tenuta delle proprie fonti di reddito, il 33% ha paura di un'eventuale riduzione dei propri introiti, il 30% teme per il suo tenore di vita attuale e il 22% ha timore di non riuscire a provvedere al benessere dei propri figli o nipoti.

Numeri che giustificano pienamente i principali orientamenti di risparmio e investimento della clientela private in Italia. L'86% del segmento punta infatti soprattutto a meccanismi che possano garantire tutele per il futuro della propria famiglia, sul piano della salute, della vecchiaia o dell'educazione dei figli. Una percentuale sostanzialmente analoga (82%), sulla scia delle preoccupazioni generate dalla pandemia, afferma invece di voler risparmiare per avere a disposizione un tesoretto da utilizzare in caso di emergenza.

### INVESTIRE PER TUTELARSI

Molto, dunque, finisce in liquidità: l'81% dell'asset allocation delle famiglie italiane, stando ai risultati dell'indagine, resta parcheggiata nei conti correnti. Eppure, almeno nel segmento private, ci sarebbe tanta voglia di investire. Il 93% degli intervistati, a tal proposito, si dice pronto a effettuare investimenti. Il problema ora è stabilire il come e il dove, visto che, come già accennato, l'esperienza della pandemia ha completamente stravolto il consueto orizzonte temporale degli investimenti e ridotto tutto a impieghi di breve periodo. E che, in secondo luogo, le opportunità di investimenti redditizi si scontrano con nuove paure e preoccupazioni.



© Dilok Klaisataporn - iStock

Così anche l'investimento diventa, di fatto, uno strumento di tutela. Il 39% dice di investire per preservare il proprio patrimonio e poterlo così trasmettere ai discendenti. Per il 35% si tratta di un meccanismo per mantenere il proprio tenore di vita, cosa che appare ancora più diffusa fra chi dispone di un patrimonio inferiore al milione di euro (37%). Appena il 28% della clientela private con meno di 55 anni punta invece sugli investimenti per accrescere il patrimonio finora maturato.

### RIPARTENZA E SOSTENIBILITÀ

Non tutti però hanno dimenticato il valore sociale dell'investimento. Qualcuno, infatti, è ancora aperto alla possibilità di impieghi a lungo termine. E il 65% di questi si dice disponibile a farlo per veicolare risorse nell'economia reale, magari per rivitalizzare il tessuto produttivo colpito dalla pandemia e favorire così la tanto attesa ripartenza. Fra chi dispone di patrimoni superiori al milione di euro, la percentuale sale al 71%. Più in generale, l'interesse a investire per lo sviluppo dell'Italia cresce e passa dal 15% del 2019 all'attuale 17%.

Grande attenzione sta infine riscuotendo il settore della finanza sostenibile e, in definitiva, degli investimenti attenti alle tematiche Esg (environment, social e governance). Indicativo, in questo senso, è il minor peso riservato alla rischiosità degli impieghi: per quanto si confermi il primo driver delle scelte di investimento, il fattore della rischiosità perde infatti quattro punti percentuali e cala dal 32% del 2019 al 28% dell'anno successivo. Viceversa, come detto, cresce l'attenzione alle tematiche Esg. Il 63% degli intervistati è d'accordo con l'assunto secondo cui le scelte di consumo e acquisto possono influenzare i comportamenti delle imprese. Un altro 58% è convinto che la stessa influenza la possano avere anche le scelte di investimento. Qualcuno è passato dalle parole ai fatti: il 22% degli intervistati, per esempio, afferma di investire in attività che possano avere un impatto positivo su ambiente e società, mettendo in secondo piano le opportunità di investimento. La strada da percorrere resta tuttavia ancora lunga. Il 46% della clientela private non sa nemmeno cosa siano i parametri Esg. Un altro 46% li conosce ma non è stato ancora coinvolto in una conversazione sull'argomento da un professionista del settore. E appena l'8% del segmento li conosce, ne ha discusso con il proprio consulente ed è alla fine arrivato a sottoscrivere una soluzione di finanza sostenibile.

