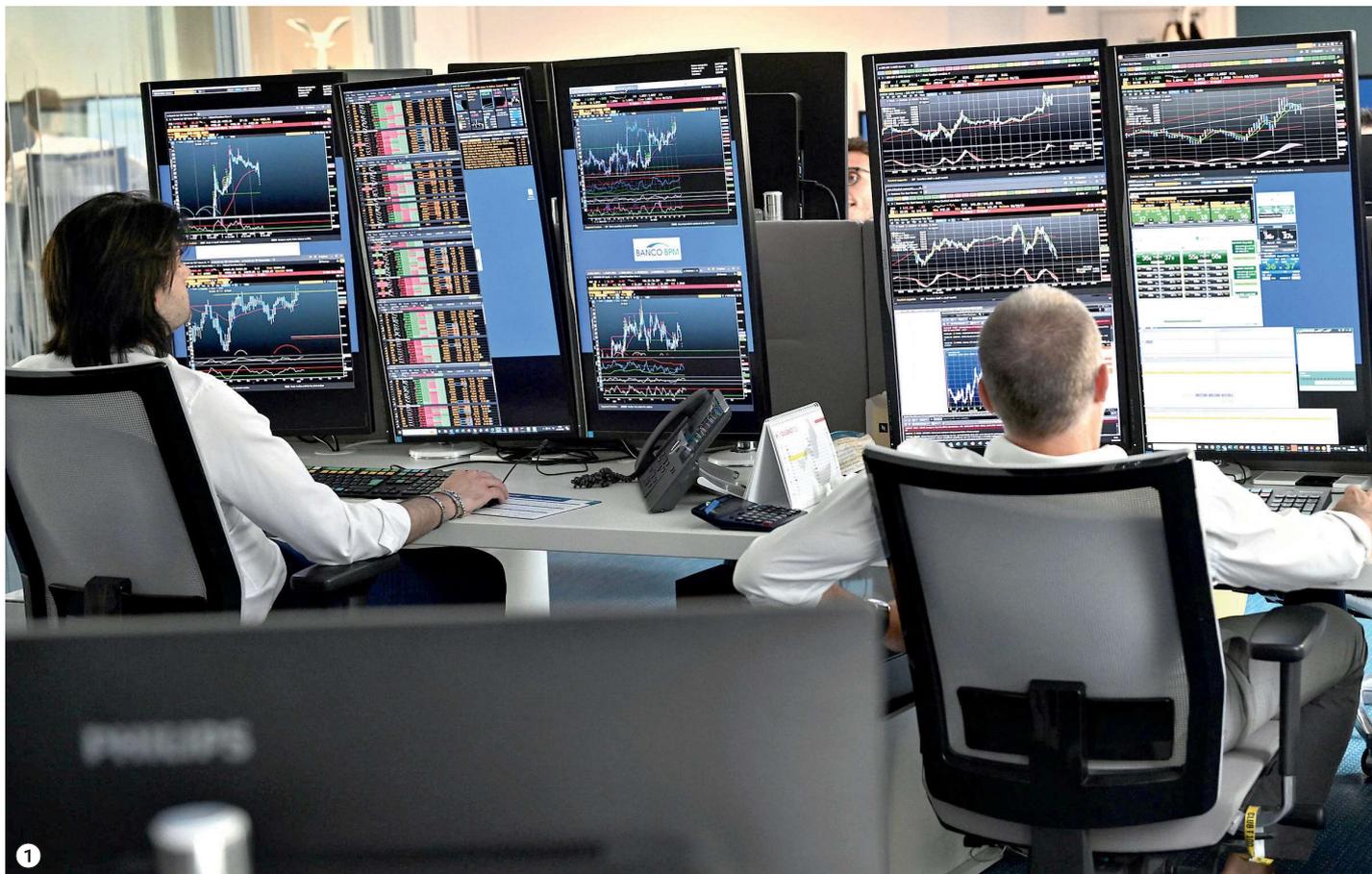


## FOCUS

## WEALTH MANAGEMENT



1

IREPORT

# Il risparmio privato alla prova della GenAi

La ricchezza finanziaria degli italiani è cresciuta del 4,4% medio negli ultimi cinque anni. Ma l'uso della tecnologia nella gestione va a rilento

Luigi dell'Olio

Circa 6.200 miliardi di dollari, pari a 5.600 miliardi di euro. A tanto ammonta la ricchezza finanziaria degli italiani, secondo l'ultimo "Global Wealth Report" di Bcg, un valore che è pari all'11,4% dell'ammontare europeo. Per avere un termine di paragone più vicino, si tratta di un dato di quasi tre volte superiore al Pil nazionale, cioè alla ricchezza generata ogni anno nella Penisola. Con la differenza che, mentre l'economia reale è da tempo (tranne poche eccezioni) incamminata su un ritmo di crescita lento, la ricchezza finanziaria è aumentata del 4,3% nel corso del 2023 e del 4,4% medio annuo nell'ultimo lustro. La spinta maggiore è arrivata

dai mercati finanziari, che hanno dimostrato un'inattesa capacità di resilienza a fronte dei tanti fattori dirompenti che hanno caratterizzato l'economia e la società negli ultimi anni, dalla pandemia di Covid-19, con i lockdown che ne sono seguiti, al susseguirsi di conflitti in giro per il mondo, fino alla ridefinizione delle catene globali con il ridimensionamento della globalizzazione. A ogni turbolenza, che ha causato una correzione dei mercati finanziari, è seguita una risalita che ha portato verso nuovi picchi andando a premiare chi ha fatto scelte di medio-lungo periodo anziché inseguire la ricerca dell'affare, che spesso nel campo degli investimenti comporta pesanti scottature.

① Secondo l'85% delle società finanziarie, la GenAi sarà uno strumento dirompente

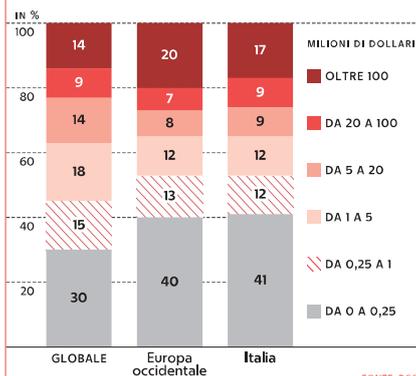
Peraltro, secondo l'analisi del colosso della consulenza, la crescita della ricchezza finanziaria è destinata a proseguire a buon ritmo nel medio periodo, per la precisione del 3,8% anno fino al 2028, quando lo stock dovrebbe raggiungere i 7.400 miliardi. Una ricchezza che potrebbe agire da leva per lo sviluppo dell'economia nazionale, se davvero si trovasse un ponte per far affluire almeno una parte del risparmio privato alle Pmi, che costituiscono l'asse portante dello sviluppo. Un ruolo che si è puntato a far svolgere prima ai Pir (contenitori che prevedono la detassazione sui guadagni a patto di destinare una quota del portafoglio alle small cap e di mantenere l'investimento alme-

no per cinque anni), quindi ai Pir alternativi (evoluzione dei precedenti strumenti, con maggiori spazi per gli investimenti illiquidi, ma anche soglie di ingresso più elevate per non mettere a rischio i piccoli risparmiatori). Due soluzioni che tuttavia hanno avuto un impatto limitato, tanto che il Governo ha da poco ipotizzato l'avvio di un fondo dei fondi, con l'obiettivo di attrarre capitali privati e insieme investire nella realtà di ridotte dimensioni finora trascurate dagli investitori istituzionali. Il tema non riguarda solo l'Italia, ma l'intero Vecchio Continente, come rilevato di recente da Mario Draghi, ex-premier italiano, nonché ex numero uno della Bce, alla presentazione del suo rapporto sul-



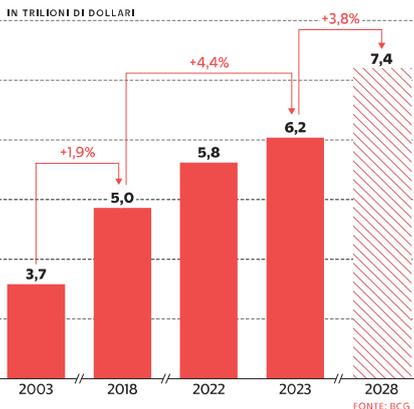
INUMERI

## LA SUDDIVISIONE DEL PATRIMONIO PER FASCE DI RICCHEZZA FINANZIARIA



## CRESCITA DELLA RICCHEZZA FINANZIARIA ANDAMENTO IN ITALIA E PREVISIONI

In vent'anni la ricchezza finanziaria in Italia è cresciuta da 3,7 a 6,2 trilioni di dollari e le stime la spingono fino a 7,4 nel 2028



la Competitività europea, quando ha sottolineato che l'Ue "ha un tasso molto alto di risparmi privati, che tuttavia sono per la maggior parte incanalati nei depositi bancari e non finanziano la crescita come dovrebbero in un mercato di capitali più grande".

Tornando ai dati acquisiti dell'indagine targata Bcg, gli investimenti in azioni e fondi d'investimento rappresentano la classe di attività più grande, costituendo il 41% della ricchezza personale totale nel 2023 e si prevede che cresceranno al tasso più rapido del 5,4% annuo. L'analisi stima l'esistenza in Italia di 457 mila persone con un patrimonio finanziario non inferiore al milione di dollari (poco più 900 mila euro), un numero corrispondente a meno dell'11% della popolazione della Penisola. Eppure, questa categoria vale ben il 47% del patrimonio finanziario. Guardando in prospettiva al 2028, gli analisti si attendono a livello globale una crescita del numero di persone con patrimoni sopra i 100 milioni, mentre calerà la quota dei piccoli investitori.

Se lo scenario dal lato della domanda è roseo, la situazione è ben più complicata sul versante dell'offerta. La stessa Bcg segnala che i margini degli operatori del risparmio sono calati a livello globale di oltre il 40% dal 2007 a oggi. Pesa soprattutto l'aumento dei costi dovuto alla transizione digitale, all'inflazione e a requisiti normativi sempre più stringenti. Non a caso anche in Italia è partita una nuova stagione di consolidamento, che vede nel ruolo di prede soprattutto le piccole realtà che faticano a mettere in campo gli investimenti necessari a mantenere immutata la qualità del servizio. L'intelligenza artificiale generativa, cioè quella che è in grado di creare nuovi contenuti e idee, tra cui conversazioni, storie, immagini, video e musica, può giocare un ruolo cruciale nella trasformazione dei business connessi alla gestione della ricchezza, soprattutto nella misura in cui consente di minimizzare gli errori che comportano conseguenze economiche negative e di migliorare il livello dei servizi. Secondo l'85% delle società finanziarie intervistate da Bcg, la GenAI sarà uno strumento dirompente e con grande potere trasformativo. Eppure, anche se tutti ne parlano, molti operatori del comparto sono ancora esitanti nell'atto pratico, con l'82% che manca di una strategia ad hoc a lungo termine e di una roadmap di implementazione a breve termine.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



### IL CASO

#### IRISPARMI E L'IMPORTANZA DI SCELTE CONSAPEVOLI

"Spesso si viaggia come un'auto di notte, che ha a disposizione un impianto di illuminazione inadeguato: si va piano per il timore di non vedere tutti i pericoli lungo la strada". Nicola Ardenne, vicepresidente di Efp Italia, fondazione che si occupa di certificazione della consulenza finanziaria, usa questo esempio per evidenziare l'importanza di avere nel proprio bagaglio di conoscenze gli strumenti per interpretare le grandi tendenze del mercato, al di là delle dinamiche di breve periodo. "In quest'ottica il lavoro dei consulenti finanziari qualificati e certificati può offrire un valore aggiunto ai piccoli investitori affinché facciano scelte di allocazione dei risparmi meditate e orientate al medio-lungo periodo", aggiunge.



### L'OPINIONE

**Sull'intelligenza artificiale generativa molti operatori del comparto sono esitanti all'atto pratico, con l'82% che manca di una strategia ad hoc a lungo termine**

### LA STRATEGIA

# “Più flessibilità e personalizzazione”

Cecchini (Bcc Iccrea): “Occorre una consulenza a tutto tondo, che comprenda anche i bisogni di protezione delle famiglie. Cresce il bisogno di confronto con noi professionisti, ma le piattaforme digitali possono migliorare la relazione”



### IL PERSONAGGIO



**ANDREA CECCHINI**  
Responsabile wealth management del gruppo Bcc Iccrea, 114 banche di credito cooperativo e oltre 2.400 filiali

### LE SFIDE DELL'INDUSTRY

La demografia è un motore di cambiamento strutturale per il settore del wealth management. Nel corso dei prossimi cinque anni un quarto della ricchezza finanziaria globale passerà di mano, sottolinea Bain, e gli operatori del comparto sono chiamati ad adattarsi ai bisogni e ai linguaggi dei più giovani. Tra le indicazioni del colosso della consulenza vi sono: abilità nel segmentare la clientela, capacità nell'individuare chi sta accumulando risparmi e potrà diventare un cliente del wealth management da qui a qualche anno e volontà di investire nell'innovazione.

una gestione personalizzata dei portafogli di investimento. «Questa soluzione consente una pianificazione finanziaria attraverso il controllo del rischio e l'ottimizzazione del portafoglio, con l'obiettivo di offrire portafogli personalizzati non solo dal punto di vista dei bisogni di investimento, ma anche sul fronte di altre esigenze finanziarie personali e/o familiari», aggiunge il manager.

La digitalizzazione è il principale motore evolutivo del settore negli ultimi anni, il che pone una serie di sfide agli stessi consulenti, alle prese con la progressiva erosione dei margini. «Non credo che la tecnologia sostituirà la consulenza in carne e ossa, anzi proprio i continui cambiamenti che stiamo vivendo fanno crescere il bisogno di confronto con i nostri consulenti di filiale sugli investimenti», sottolinea Cecchini. «Piuttosto le piattaforme It possono migliorare la relazione, consentire un monitoraggio più frequente degli investimenti e del profilo di rischio».

Anzi, per Iccrea è proprio sulle competenze professionali che si gioca una fetta importante della partita relativa alla competitività. «Dal 2021 abbiamo avviato un percorso di formazione ad hoc per i professionisti che seguono clienti con esigenze sofisticate e patrimoni finanziari non inferiori a 250-300 mila euro. Puntiamo a rafforzare le competenze tecniche (su normativa, mercati e scenari, prodotti e servizi), metodologiche (strumenti operativi e metodi di lavoro) comportamentali e relazionali (soft skill)». Inoltre, è attivo un percorso dedicato alla figura del gestore affluent, cioè il consulente che gestisce patrimoni compresi tra i 50 mila e 250-300 mila euro e del gestore retail riservato alla clientela sotto i 50 mila e a coloro che si avvicinano al mondo del risparmio per la prima volta.

La pianificazione finanziaria passa anche per una crescente attenzione verso il tema dell'assicurativo vita e della protezione, per cui il gruppo Bcc Iccrea ha recentemente siglato una partnership con Cardiff, che vengono seguiti in modo integrato con Bcc Risparmio&Previdenza, la società di gestione del risparmio del gruppo, e che punta su un'offerta ad architettura aperta per adattarsi alle differenti esigenze dei singoli clienti. «I fenomeni dirompenti che hanno caratterizzato le nostre vite negli ultimi tempi hanno fatto crescere la sensibilità verso i temi dell'assicurazione, come componente essenziale di una pianificazione orientata a lungo periodo», conclude Cecchini. - **l.do.**

© RIPRODUZIONE RISERVATA