

Sdr17, Biolcati (B. Fucino): Pir non adatti alla clientela private

http://citywire.it/news/sdr17-biolcati-b-fucino-pir-non-adatti-alla-clientela-private/a1007958?ea=393383&re=45948&utm_source=BulkEmail_International+Weekly+Italy&utm_medium=BulkEmail_International+Weekly+Italy&utm_campaign=BulkEmail_International+Weekly+Italy

"I Piani Individuali di Risparmio non sono adatti alla clientela private da noi servita. Hanno come puntamento il cliente retail con masse investite inferiori ai 500mila euro" secondo Carletto Biolcati, responsabile dell'advisory team di **Banca del Fucino**, incontrato da Citywire durante il primo giorno del Salone del Risparmio 2017. "Il loro mercato ovviamente è tutt'altro che trascurabile e l'approccio alla base, a sostegno di un investimento costante sul medio-lungo termine, è corretto e interessante e auspico che vengano proposti sul mercato veicoli simili ma più adatti al nostro segmento di clientela, con patrimonio superiore al milione di euro" continua il manager della **banca** fondata nel 1923. "Mi ha colpito, a dire il vero, che siano immediatamente nati Pir di investimento azionario e soltanto dopo veicoli legati all'obbligazionario. L'Italia non è un mercato equity, ma essenzialmente bond e mi aspettavo prodotti obbligazionari con un 20% di azionario. È stato come aver costruito, in una casa, prima il tetto e poi le pareti" puntualizza Biolcati "Ma sono le case di gestione ad aver indirizzato il mercato in base alle proprie esigenze". La promessa di defiscalizzazione su importi da 150mila euro ogni cinque anni non sembra dunque dirimente per la clientela private così come il tema del fintech che per il responsabile del team di consulenza della **banca** romana è puramente un "fortissimo acceleratore di calcolo e di reperimento di informazione, non uno strumento di consulenza. Bisogna infatti fare chiarezza e cominciare a spiegare chiaramente che l'approccio quantitativo è limitato. Al pari della consulenza tradizionale" (intesa come non indipendente, ndr). "La consulenza indipendente, in cui crediamo profondamente, resterà infatti una nicchia, inferiore al 20% del mercato" spiega Biolcati "ma la MiFID II la favorirà: l'obbligo di esplicitare costi e reale profilazione è una rivoluzione pratica e culturale. Lascerà sul mercato chi è bravo e non chi ha soltanto grande capacità distributiva. Per noi MiFID II è 'la' opportunità". Per la clientela private, multibancarizzata, sarà importante anche che "il legislatore affronti il tema fiscale, visto che sulle gestioni patrimoniali si paga anche l'iva" conclude Biolcati "Siamo nel 2017, non più nel 1980. L'investitore va supportato".