

## LA MAPPA DEL SETTORE

I numeri del mondo private



**500mila euro**

La somma minima richiesta dalle banche d'affari e dalle boutique finanziarie in Italia per accedere ai servizi di private banking



**1 milione di dollari**

La soglia minima di norma richiesta all'estero per accedere ai servizi del private banking



**792 miliardi euro**

La ricchezza gestita dal settore private in Italia a settembre del 2017 (erano 722 miliardi un anno prima)



**10mila miliardi di euro**

La ricchezza stimata complessiva dei Paperoni italiani, inclusi investimenti finanziari, asset aziendali, immobili, gioielli e opere d'arte



**14.850 circa**

I private banker attivi in Italia



**12%**

La percentuale delle masse che, ad oggi, sceglie una consulenza evoluta in Italia, ovvero maggiormente profilata sulle proprie esigenze



L'EGO

Cinzia Meoni

■ Quello del private banking è un mondo in piena evoluzione, sempre meno legato al puro e semplice ambito finanziario e sempre più aperto alla gestione patrimoniale a tutto tondo. L'obiettivo è quello di riuscire a intercettare quei risparmiatori che dispongono almeno di mezzo milione di euro (a livello internazionale la soglia per accedere ai servizi private è fissata a un milione di dollari) da destinare a una gestione personalizzata con un servizio *tailor made* ben diverso da quello offerto dal tipico sportello.

Gli spazi di crescita non mancano. In effetti gli ultimi dati di Aipb, l'associazione di categoria, relativi al terzo trimestre 2017, mostrano come il settore del private banking sia arrivato a gestire asset per 792 miliardi di euro (erano 783 miliardi settembre 2017 e «solo» 722 miliardi a settembre 2016), un terzo del Pil italiano, trainato dalla raccolta gestita (il 44,7% del totale) e alla costante crescita dei prodotti assicurativi (al 17,2% del totale). Perde peso invece la raccolta amministrata che in un anno è scesa al 25,6% del totale dal precedente 27,2 per cento.

Ma le attività finanziarie rappresentano solo una parte, e neppure quella predominante, della ricchezza detenuta dai potenziali clienti dei private banker (e stimata a 10mila miliardi) che si compone oltre della componente finanziaria (stimata in 3,1mila miliardi), un enorme patrimonio immobiliare e di ricchezza reale (pa-

ri complessivamente a 5,6mila miliardi) e patrimonio aziendale (stimata in 1,7mila miliardi). «Occorre ridisegnare il concetto di mercato potenziale del private per ricomprendere anche la ricchezza immobiliare, reale e da patrimonio aziendale. Tale ricchezza non è ancora stata intercettata e può essere un volano per un'ulteriore crescita futura del mercato», sostiene un recente studio di Boston Consulting Group (Bcg) e Aipb secondo cui l'attenzione del mercato dovrebbe inoltre focalizzarsi sulla fascia *Uhnw* (ultra *high net worth*, ovvero persone con patrimonio di ben oltre un milione di dollari. Il ticket di accesso varia e può arrivare fino a 50 milioni) che «non beneficia ancora in Italia di un modello dedicato».

### TENDENZE

Crescono i prodotti assicurativi, scende la raccolta amministrata

## L'EVOLUZIONE DEL SETTORE

# Il mercato «private» custodisce un tesoro di quasi 800 miliardi

*Parliamo di circa un terzo del Pil italiano nelle mani di 15mila banker specializzati*

Per questo i maggiori ambiti di crescita si trovano nella diffusione del servizio di consulenza evoluta (che oggi raccoglie solo il 12% delle masse rispetto al 19% del resto del mondo) e su una maggior profilazione della clientela che ne riconosca i bisogni. «La consulenza evoluta è un modello che ben si adegua al cliente private, promuovendo una sempre maggiore visione olistica del patrimonio e della pianificazione finanziaria del cliente», si legge nell'osservatorio. Per questo numerosi operatori del settore stanno spingendosi ad esplorare servizi di consulenza anche su fronti meno tradizionali e dedicati, ad esempio al mondo dell'impresa (d'altro canto un terzo delle masse servite dal private banking italiano sono detenute da imprenditori) come un supporto alle attività di risk management, il corporate e investment banking. D'altro canto, secondo le stime dell'osservatorio, un terzo delle masse servite dal private banking italia-

no sono detenute da imprenditori. E per questo, come evidenzia l'osservatorio «le banche più innovative hanno già iniziato a coinvolgere figure come avvocati manager, consulenti strategici, investment banker ed ex gestori di fondi». «Profili esotici» che, in Italia rappresentano il 5% dei private banker mentre, a livello mondiale, hanno già raggiunto il 13% «e sono destinati a crescere».

«Il confronto con mercati più maturi fornisce interessanti spunti di riflessione sulla potenziale evoluzione dell'industria nel nostro Paese: prima di tutto sulla consulenza evoluta come motore di innovazione per l'offerta (logica di servizio e non di prodotto, investimenti alternativi, ulteriore apertura dell'architettura); in

secondo luogo sull'opportunità offerta dagli investimenti in digitale per il miglioramento dell'esperienza cliente e la fidelizzazione dei private banker; infine su come importanti bacini di crescita siano rappresentati dalla trasformazione della ricchezza detenuta in patrimonio immobiliare e patrimonio aziendale dei clienti», ha commentato Gennaro Casale, senior partner and managing director di The Boston Consulting Group.

Per intercettare la ricchezza ancor racchiusa nei forzieri dei Paperoni, le maggiori realtà finanziarie italiane e internazionali hanno schierato 14.850 circa private banker sul territorio e stanno procedendo ad aggregazioni utili a rafforzare il posizionamento su uno scacchiere in profonda trasformazione. Non è un caso che, proprio negli ultimi mesi sia stata annunciata a novembre il matrimonio tra Ersel e Albertini Syz e l'acquisizione di Banca Leonardo da parte di Indosuez Wealth Management; la scorsa estate l'incorporazione di Banca Cesare Ponti in Carice per sviluppare il segmento private e, a dicembre, il debutto di Mediobanca Private Banking, la divisione di Piazzetta Cuccia destinata ai grandi patrimoni (oltre i 5 milioni di euro). Nel frattempo, Intesa Sanpaolo sta lavorando all'integrazione delle masse portate in dote dal private banking di Banca Popolare di Vicenza e Veneto Banca nel polo Fideuram-Intesa Sanpaolo Private. Lo stesso stanno facendo Ubi Banca, Bper e Crédit Agricole con le rispettive acquisizioni.

### GRANDI MANOVRE

Per intercettare meglio la ricchezza è scattato il risiko tra gli operatori