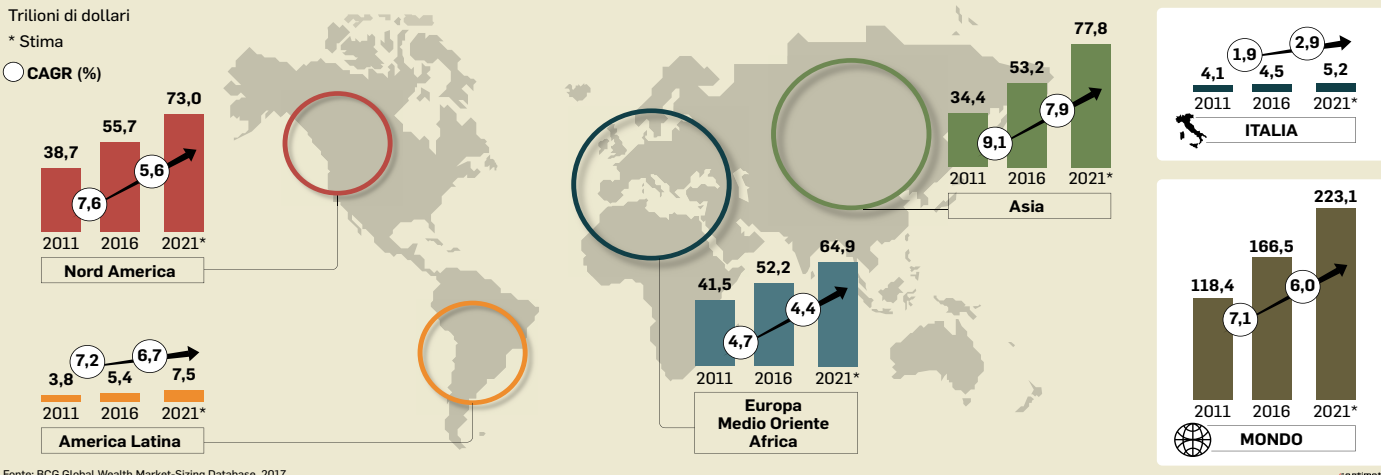


PRIVATE BANKING



Martedì 27 Febbraio 2018
 www.ilmessaggero.it

Distribuzione della ricchezza finanziaria privata nel mondo



Van di moda le polizze tra i grandi patrimoni

A fine 2017 la ricchezza gestita dal private banking in Italia dovrebbe superare gli 800 miliardi, con un incremento di oltre il 4% rispetto al 2016. Per avere certezza bisognerà aspettare la chiusura dei bilanci d'esercizio delle società di gestione, quindi le assemblee di approvazione in calendario tra aprile e maggio. L'ultimo dato certo riguarda i flussi registrati a fine settembre 2017: 792 miliardi di asset private (+1,2% nel terzo trimestre rispetto al secondo del 2017). Già cinque mesi fa la raccolta era superiore del 3,9% rispetto a dicembre 2016.

IL QUARTO MERCATO

L'andamento trimestrale della composizione degli asset per tipologia di raccolta mostra una crescita costante del peso dei prodotti assicurativi e del comparto gestito, che nel terzo trimestre del 2017 hanno raggiunto quote rispettivamente pari a 17,2% e 42,7%, secondo i dati forniti da Aipb, l'Associazione italiana del private banking: «Complessivamente, il 60% della ricchezza totale gestita tramite servizio private è allocata in prodotti assicurativi e raccolta gestita, per un valore pari a 475 miliardi di euro. L'aumento della quota

► Ora sono i fondi comuni (+3,5%) a guidare la crescita impetuosa della raccolta gestita

di raccolta gestita è supportato principalmente dai fondi comuni di investimento», che nell'ultimo trimestre rilevato passano da una quota nell'asset mix del 24,6% al 25,1% (+3,5%).

Ai dati congiunturali, Aipb, in collaborazione con Boston Consulting Group (Bcg), tra novembre e dicembre 2017, ha aggiunto quelli relativi alla struttura del mercato, con un report in cui si ricorda che «l'Italia è il quarto mercato più ampio dell'Europa Occidentale, con 4.500 miliardi di dollari in attività finanziarie nel 2016. Di questi, 900 miliardi (circa il 20% del totale) di dollari sono posseduti da individui con più di 1 milione di dollari in attività finanziarie che costituiscono i potenziali clienti del modello di private banking». Il report

Aipb-Bcg si esprime in dollari, e considera la clientela private sopra la soglia di un milione di dollari di risparmio da gestire. L'analisi periodica nazionale di Aipb rappresenta invece i valori in euro e considera la soglia della clientela private a 500 mila euro di risparmio gestito.

Il primo trend, ed il più importante, è la diffusione di un modello di consulenza evoluto in

► Sfiora gli 800 miliardi di euro il complesso degli asset affidati dalla clientela più abbiente

grado di promuovere un'evoluzione del modello di offerta e servizio al cliente. «A oggi in Italia, infatti, solo il 12% delle masse è gestito con un modello di consulenza evoluta - si legge nel report Aipb-Bcg - tale dato a livello globale è pari al 19% e ci si aspetta che possa crescere fino al 27%, crescerà infatti la consapevolezza dei clienti sul reale valore aggiunto del servizio. Oggi

gran parte delle masse nel nostro Paese (circa il 50%) è ancora gestita dai cosiddetti mandati di consulenza di base», diffusi in passato quando l'industria bancaria ha promosso un servizio base per tutti.

I vantaggi di un modello di consulenza evoluta sono molteplici: passare da una logica di prodotto a una di servizio, favorire l'evoluzione del portafoglio

dei clienti, incentivare le opportunità di cross-selling.

PRODOTTI CAPTIVE

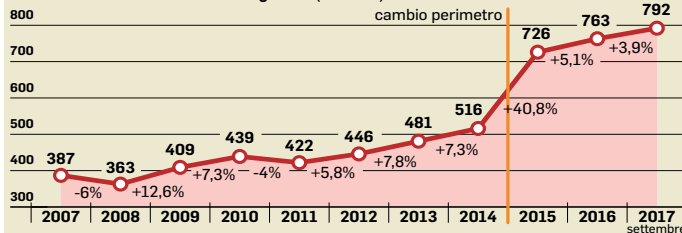
Parzialmente legata a questo tema è la presenza significativa nel mercato italiano di prodotti "captive". «Dal nostro osservatorio - conclude Antonella Massari, Segretario Generale Aipb - emerge che la quota di ricchezza finanziaria effettivamente investita in architettura aperta risulta ancora ridotta se confrontata con l'estero (50% in Italia contro il 70% nei Paesi Europei più evoluti). Per il futuro ci aspettiamo che le banche private continueranno a mettere a disposizione del cliente un ampio panorama di strumenti di investimento, nonostante le legittime preoccupazioni degli operatori dovute ai nuovi requisiti Mifid2 che potrebbero rendere il processo più oneroso».

Marco Barbieri

**MASSARI (AIPB):
 «CON ARCHITETTURA APERTA SOLTANTO IL 50% DELLE RISORSE CONTRO IL 70% NEL RESTO DEL MONDO»**

La ricchezza finanziaria nel Private Banking in Italia

Evoluzione annuale delle masse gestite (miliardi)



Cambio perimetro: l'aumento straordinario delle masse nel 2015 deriva dall'ammissione in AIPB di alcune reti di promozione finanziaria e da alcuni cambiamenti nel modello organizzativo di operatori rilevanti, che hanno determinato una significativa variazione nei dati di settore, registrata convenzionalmente al 31-12-2015

Fonte: Associazione italiana Private Banking (AIPB)