

Private banking, la supremazia dei fondi

In 10 anni gli asset sono raddoppiati arrivando a 800 miliardi. Foto di gruppo dei clienti: il 77% è soddisfatto

di Patrizia Puliafito

Più che raddoppiati, in dieci anni, gli asset gestiti dall'industria del private banking, che superano, a fine 2017, gli 800 miliardi di euro, pari al 23% delle attività finanziarie delle famiglie italiane. «Il 2017 è stato un anno molto positivo per il nostro settore — conferma Antonella Massari, segretario generale Aipb —. Le masse in gestione sono cresciute del 3,9%, premiando la qualità e la trasparenza dei servizi offerti dalle strutture di private banking, mentre si è ampliata la nostra base associativa con sedici nuovi ingressi, tra cui Banca Patrimoni Sella, Cordusio Sim, Edmond de Rothschild, Allianz Bank Fa, Banca Finnat Euramerica».

A sua volta, il presidente dell'Associazione, Fabio Innocenzi, nel commentare i dati di bilancio, ha aggiunto: «Il settore è in piena evoluzione e sono certo che sarà ulteriormente favorito dall'applicazione della normativa Mifid 2 che stimolerà gli operatori a un costante miglioramento della qualità e trasparenza dei servizi. Siamo, altresì, consapevoli che, con una corretta gestione

mento nella relazione banca/cliente. Così, per dare una mano ai banker, Aipb, con la collaborazione di GfK, (società leader nelle ricerche di mercato) ha analizzato l'approccio all'investimento dei clienti, il loro grado di soddisfazione e ne ha tracciato l'identikit.

Lo scenario

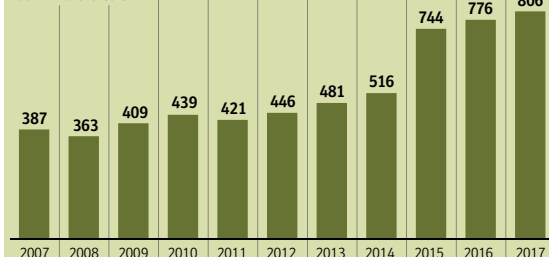
Sono stati presi in esame i titolari di patrimoni finanziari superiori ai 500 mila euro. Ecco la fotografia: il 74% sono uomini, il 24% donne. La maggior parte (81%) ha un'età superiore ai 45 anni (di cui il 36% ha più di 64 anni); il 77% vive nel Nord Italia e ha una buona scolarizzazione. Il 45% sono liberi professionisti e imprenditori; il 24% sono pensionati. La soddisfazione per i servizi, nonostante un leggero calo rispetto al 2006, negli ultimi tre anni, grazie anche alle buone performance dei mercati, si è stabilizzata a un livello alto (77%).

Quest'anno, però, partendo dal presupposto che non tutti i clienti sono uguali e che per offrire un servizio

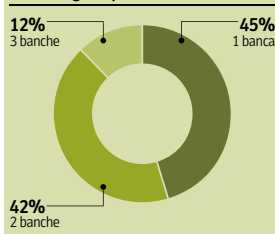
La corsa

Evoluzione annuale delle masse servite dal private banking

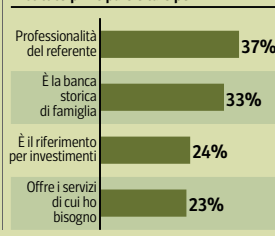
Dati in miliardi di euro



Di quante banche è cliente chi si rivolge al 'private'



L'istituto principale è tale per...



Fonte: AIPB GfK «Indagine sulla clientela Private in Italia» 2018

L'Ego

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Aipb

Fabio Innocenzi, presidente dell'associazione che rappresenta gli operatori italiani del private banking

del risparmio della famiglia, il private banking può dare un consistente contributo alla crescita del Paese».

Spacchettando i portafogli degli italiani più ricchi, si osserva che nel corso del 2017 c'è stata una significativa rotazione. Oggi, ad avere conquistato il peso maggiore (42,5%) è il risparmio gestito, cresciuto di 6 punti nell'ultimo decennio. Seguono i prodotti assicurativi (19,9%, saliti di 13 punti in dieci anni), a scapito dell'amministrato che perde quota, scendendo dal 45% (picco toccato nel 2009), al 23,3% a fine 2017. Il livello più basso degli ultimi dieci anni.

Il cambiamento

La rotazione dei portafogli, in ogni caso, conferma il profilo prudente delle famiglie più facoltose che, però, negli ultimi dodici mesi, a sorpresa, hanno trovato un po' di coraggio per assumersi un briciolo di rischio. Dall'ufficio studi di Aipb fanno osservare che, presumibilmente per effetto dell'andamento positivo e la bassa volatilità dei mercati azionari, l'anno scorso, sono stati privilegiati i fondi azionari e bilanciati che hanno dato un po' di brio ai portafogli. Per i private banker, tuttavia, un punto resta fermo: coniugare le esigenze dei grandi patrimoni con gli umori delle Borse diventa sempre più complicato, soprattutto in vista dell'entrata in vigore della Mifid2 che porterà qualche cambia-

I profili Prudenza e no al fai da te

Si reputa un esperto amministratore. Controlla le scelte d'investimento. Dal suo banker pretende molto: rapidità nell'operatività, chiarezza e rendicontazione esauriente. Ma, se soddisfatto è disposto a seguirlo anche presso altro intermediario.

Sono queste le peculiarità del profilo dell'Inggaggiato. Uno dei quattro identikit dei clienti private delineati nel sondaggio di Aipb e il più presente. «Abbiamo una clientela differenziata — spiega Federico Taddei, direttore commerciale di Ersel —, ma direi che il nostro cliente tipo s'inquadra bene nel profilo dell'Inggaggiato: ha una buona conoscenza di mercati e prodotti finanziari. Fa grande attenzione alla conservazione del patrimonio, anche se, per avere ritorni più interessanti, è disposto a investire piccole somme su strategie più rischiose. Ha completa fiducia nel proprio consulente, ma desidera essere costantemente informato e partecipa alle scelte di portafoglio».

Lo stesso approccio all'investimento del cliente di FinecoBank. «Il nostro cliente tipo — aggiunge Carlo Glaus, direttore investimenti e private banking — è concentrato sulla conservazione del patrimonio, preoccupato del passaggio generazionale e pone grande attenzione al rapporto rischio-rendimento. Pur avendo una buona cultura e volendo partecipare alla pianificazione degli investimenti, ha una bassa propensione al fai-da-te».

Pa Pu.

© RIPRODUZIONE RISERVATA