



**Le previsioni sul settore del private banking**

L'industria chiuderà il 2018 con un aumento della raccolta, ma negli ultimi mesi l'effetto volatilità su molti listini si è fatto sentire sulle performance. Per l'anno prossimo Aipb prevede ancora crescita

# Oltre 150 miliardi di nuovi flussi entro il 2020

Gaia Giorgio Fedi

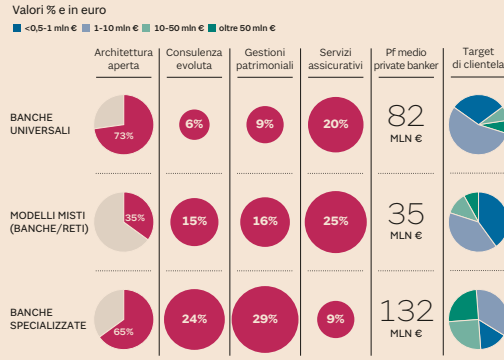
La raccolta sale ma le turbolenze frenano la crescita degli asset gestiti nel private banking, che tuttavia ha resistito agli andamenti negativi dei mercati finanziari grazie a scelte di investimento guidate dalla ricerca di protezione.

Secondo Fabio Innocenzi, presidente uscente di Aipb (Associazione italiana private banking) nel 2018 l'industria ha continuato a crescere in termini di raccolta netta (+2,7% a giugno) ma ha cominciato a risentire della flessione dei mercati finanziari, spesso volatili (effetto mercato -3,1% a giugno). A giugno gli asset totali gestiti da private banking erano pari a 801 miliardi di euro.

Nel prossimo futuro, Aipb si aspetta un aumento del reddito disponibile del settore privato e del tasso di risparmio, dovuto an-

**I clienti su cui c'è la maggiore attività sono quelli da 1 a 10 milioni di gestito**

**Le caratteristiche chiave del modello di servizio dei cluster di operatori**



che alla crescente incertezza.

«In questo quadro elaborato in collaborazione con Prometeia, ci aspettiamo una crescita delle attività finanziarie investibili delle famiglie, generato da un nuovo flusso di risparmio finanziario di 150 miliardi di euro nel periodo 2018-20», ha ricordato ancora il presidente Innocenzi.

Per Aipb il private banking ha ancora margini di crescita, perché si stima che «serva attualmente circa il 75% della ricchezza finanziaria investibile delle famiglie benestanti», considerate il target ideale dell'industria perché dispongono di patrimoni finanziari ingenti (tradizionalmente superiori ai 500mila euro), ampiamente diversificabili e adatti a poter cogliere le opportunità del mercato finanziario con orizzonti temporali di medio-lungo termine.

Secondo l'analisi dell'associazione nel private banking italiano ci sono tre cluster di operatori:

le banche specializzate (italiane ed estere), le business unit di banche universali e quelle dei modelli misti (banche e reti). I segmenti si differenziano per grado di specializzazione verso i servizi di private banking e canale distributivo (nelle business unit dei modelli misti la rete commerciale è composta principalmente da private banker con contratti di agenzia, negli altri segmenti prevalgono i banker con contratto bancario da dipendente). Ci sono differenze anche sull'asset mix: nelle banche specializzate la raccolta diretta e i prodotti assicurativi hanno un ruolo modesto (si veda grafico in pagina), mentre prevalgono raccolta amministrata (32% degli asset in gestione) e raccolta gestita (48%); nelle banche universali il mix è più equilibrato (raccolta diretta al 19%, risparmio amministrato al 27%, raccolta gestita al

20%). Per i modelli misti raccolta diretta e amministrata sono marginali, ma la componente di raccolta gestita (45-7%) è vicina a quella delle banche specializzate e i prodotti assicurativi sono il 25,3 per cento.

Nelle banche specializzate è più solida la consulenza evoluta, che copre il 24% degli asset in gestione, contro il 15% nei modelli misti e il 6% nelle banche universali; queste ultime hanno il primato dell'architettura aperta, con il 73% di prodotti terzi (65% per le banche specializzate e 35,2% per i modelli misti).

Quanto alla clientela target, le banche specializzate attirano fasce patrimoniali più elevate (il 23% delle masse è riferito a clienti nella fascia 10-50 milioni di euro, il 26% alla fascia superiore a 50 milioni), mentre le banche universali si occupano prevalentemente delle fasce intermedie.

© RIPRODUZIONE RISERVATA