

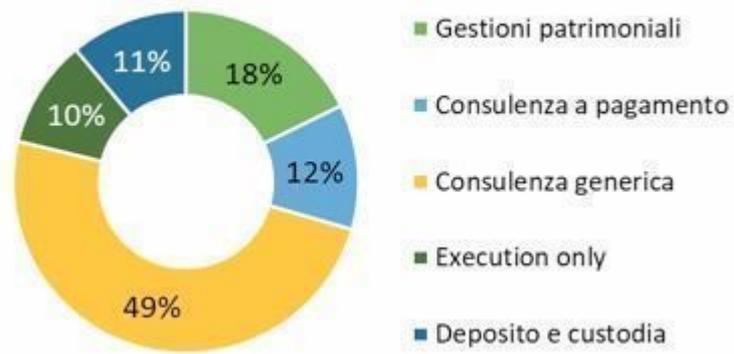
AIPB: si parla di Noi[Link alla pagina web](#)

Il private banking cresce. E non solo in quantità

Più masse servite, ma anche più AUM in fondi d'investimento e prodotti assicurativi. In Italia il private banking continua a crescere. E non solo, come sottolinea Antonella Massari, segretario generale dell'**AIPB**, dal punto di vista quantitativo. "La crescita segnala un peso sempre più rilevante del comparto nell'ambito della più generale industria del risparmio, e di conseguenza, il peso sempre crescente di un risparmio più consapevole, dinamico, potenzialmente aperto a investire nell'economia reale, e quindi a sostenere la crescita economica del Paese". Partendo dal dato in sé, pubblicato nell'analisi annuale dedicata al 'Mercato servito dal private banking in Italia', il risparmio private, al 31 dicembre 2016, ammonta a 763 miliardi di euro, un volume in crescita del 5% rispetto ai 726 miliardi del 2015. "Parliamo di masse che rappresentano più di un terzo del PIL italiano, ed è quindi importante che, attraverso la consulenza di professionisti dedicati, e in una logica di educazione finanziaria, queste masse non vadano ad alimentare uno statico rendimento finanziario ma siano strumento, oltreché di legittima soddisfazione economica per il cliente, di promozione dello sviluppo economico", continua ancora Massari. Il 5% di aumento, secondo il report, è frutto della raccolta sviluppata dalle reti commerciali al netto di masse in uscita (raccolta netta +1,5%) e dell'andamento dei mercati che ha prodotto un effetto negativo pari a -1,9%. La complessiva crescita del sistema private è dovuta ad ulteriori flussi in entrata (5,4%) che sono confluiti nel mondo private grazie ad una migliore identificazione della clientela alla quale le banche offrono un modello di servizio dedicato. Nel corso del 2016 è infatti cresciuto anche il numero di professionisti che banche e istituti hanno dedicato esclusivamente al segmento private, passando dai 13.433 private banker del 2015 ai 14.856 (+10,6%). Quali sono i servizi che il cliente richiede? Dalla ricerca emerge che il 49% delle masse sono gestite attraverso un servizio di consulenza non a pagamento, a cui si aggiungono il 18% degli asset affidati a servizi di gestione patrimoniale e il 12% al servizio di consulenza a pagamento; di contro solo il 10% delle masse sono destinate a servizi di execution only, con una iniziativa diretta del cliente senza servizio di consulenza. Il restante 11% è destinato al servizio di deposito e custodia. Captura_de_pantalla_2017-09-11_a_la_s_17 Per quanto concerne invece la composizione degli asset under management per tipologia di prodotto, fondi di investimento (23,7% delle masse) e prodotti assicurativi (16,7%) sono al primo posto tra i prodotti verso i quali si indirizzano le scelte di investimento, seguiti dalle gestioni patrimoniali (17,5%). L'asset mix del private banking è poi composto anche dal 13,5% di liquidità; il 2,1% di obbligazioni bancarie proprie; il 7,5% di altre obbligazioni; l'8,7% sono titoli di stato; il 7,9% azioni; 0,6% ETF; 1% certificates e 0,6% altri prodotti di raccolta amministrata e lo 0,2% in altri prodotti

di raccolta gestita. Captura_de_pantalla_2017-09-11_a_la_s__17 Chi si affida al private banking? Analizzando i dettagli sulla clientela servita, emerge che la massa media per nucleo familiare è di 1,4 milioni di euro, valore perfettamente in linea con il dato registrato nel 2015. Osservando la distribuzione della ricchezza dei nuclei familiari, i 763 miliardi di euro sono ripartiti secondo le seguenti fasce patrimoniali: circa il 62% dei clienti possiede un patrimonio fino ai 5 milioni di euro, mentre il restante 38% circa supera i 5 milioni di euro. Un capo famiglia su cinque (24%) è imprenditore o libero professionista, percentuale quasi pari a quella di dirigenti e impiegati (26%), superati dai pensionati e casalinghe (36%), con un restante 14% non disponibile. Per quel che riguarda il dettaglio dell'età del capo famiglia, nel 53% dei casi ha più di 65 anni. "Un altro elemento qualitativo positivo che emerge dalla nostra analisi", sottolinea sempre Antonella Massari, "è poi il fatto che il mondo del risparmio private italiano si presenti, dal punto di vista della clientela servita, distribuito su diverse fasce dimensionali, senza cioè quelle 'polarizzazioni' che caratterizzano altri mercati - si pensi per esempio al caso degli Stati Uniti - e riveli, dunque, anche da questo punto di vista, ampie potenzialità di investimenti dinamici e diversificati. La sfida per la nostra industria", conclude il segretario generale, "è dunque quella di promuovere lo sviluppo di questo modello, peraltro in linea con i più avanzati benchmark europei, sia per rispondere con servizi semplici, trasparenti, a elevato valore aggiunto - anche attraverso l'impiego di nuove e innovative tecnologie - a una domanda sempre più evoluta e articolata da parte della clientela, sia per alimentare un circolo virtuoso tra finanza ed economia reale". Un ultimo punto interessante riguarda la collocazione geografica delle masse. Da questo punto di vista, la regione che detiene la maggior quota di asset sul totale si conferma la Lombardia con il 33,2% (in crescita rispetto al dato 2015), seguita da Emilia Romagna (12,2%), Piemonte (10,9%), Lazio (10,4%), Veneto (8,8%), mentre chiudono la classifica Sardegna e Trentino Alto Adige (0,6%), Calabria (0,5%), Valle d'Aosta (0,2%), Molise e Basilicata (0,1%).

Composizione AuM Private per tipologia di servizi



Composizione AuM Private per tipologia di prodotto

