

AIPB: si parla di Noi

[Link alla pagina web](#)**Private banking, le masse servite balzano a 763 miliardi**

di Stefania Pescarmona HIGHLIGHTS

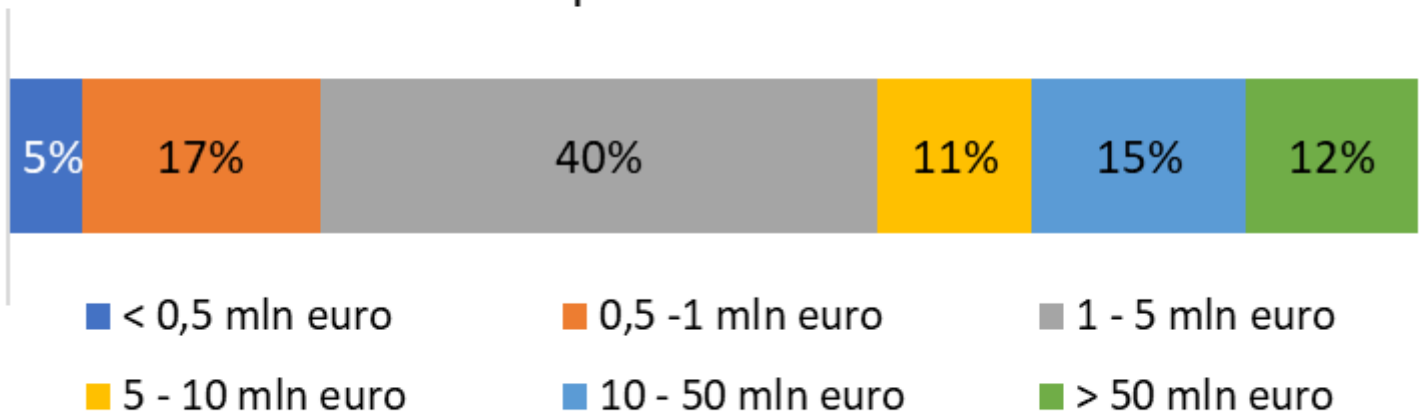
Lo si apprende nell'analisi annuale realizzata da **Aipb** e dedicata al "Mercato servito dal private banking in Italia", dalla quale emerge che la massa media per nucleo familiare è di 1,4 milioni di euro LA NEWS Con 763 miliardi di euro di masse servite, in crescita del 5% rispetto al 2015, il private banking assume un ruolo sempre

più rilevante nell'ambito della più generale industria del risparmio. La conferma arriva dall'analisi annuale realizzata dall'**Aipb** e dedicata al "Mercato servito dal private banking in Italia", dalla quale emerge che la massa media per nucleo familiare è di 1,4 milioni di euro, in linea con il 2015. Osservando la distribuzione della ricchezza dei nuclei familiari, il 62% dei clienti possiede un patrimonio fino ai 5 milioni, mentre il restante 38% circa supera la soglia dei 5 milioni. "Parliamo di masse che rappresentano più di un terzo del Pil italiano", dichiara Antonella Massari, segretario generale **Aipb**, che poi aggiunge che ora "la sfida per l'industria è quella di promuovere lo sviluppo di questo modello, sia per rispondere con servizi semplici, trasparenti, a elevato valore aggiunto a una domanda sempre più evoluta e articolata da parte della clientela, sia per alimentare un circolo virtuoso tra finanza ed economia reale". In questo contesto, infatti, secondo Massari "è 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, oltretutto di legittima soddisfazione economica per il cliente, di promozione dello sviluppo economico". Tornando alla ricerca, tra i prodotti verso i quali si indirizzano le scelte di investimento nelle prime posizioni si collocano i fondi di investimento (23,7% delle masse), le gestioni patrimoniali (17,5%) e i prodotti assicurativi (16,7%). Il 26% dei capi famiglia sono dirigenti e impiegati, il 24% imprenditori o liberi professionisti, il 36% pensionati e casalinghe, mentre il restante 14% non è dichiarato. In generale, nel 53% dei casi il capo famiglia ha più di 65 anni. Quanto alla collocazione geografica delle masse, in vetta alla classifica si posizione la Lombardia con il 33% delle quote di mercato, seguita da Emilia Romagna (12,2%), Piemonte (10,9%), Lazio (10,4%) e Veneto (8,8%). E con la crescita delle masse, nel corso del 2016 è cresciuto anche il numero di professionisti che banche e istituti hanno dedicato esclusivamente al segmento "private": i private banker sono aumentati, infatti, del 10,6%,

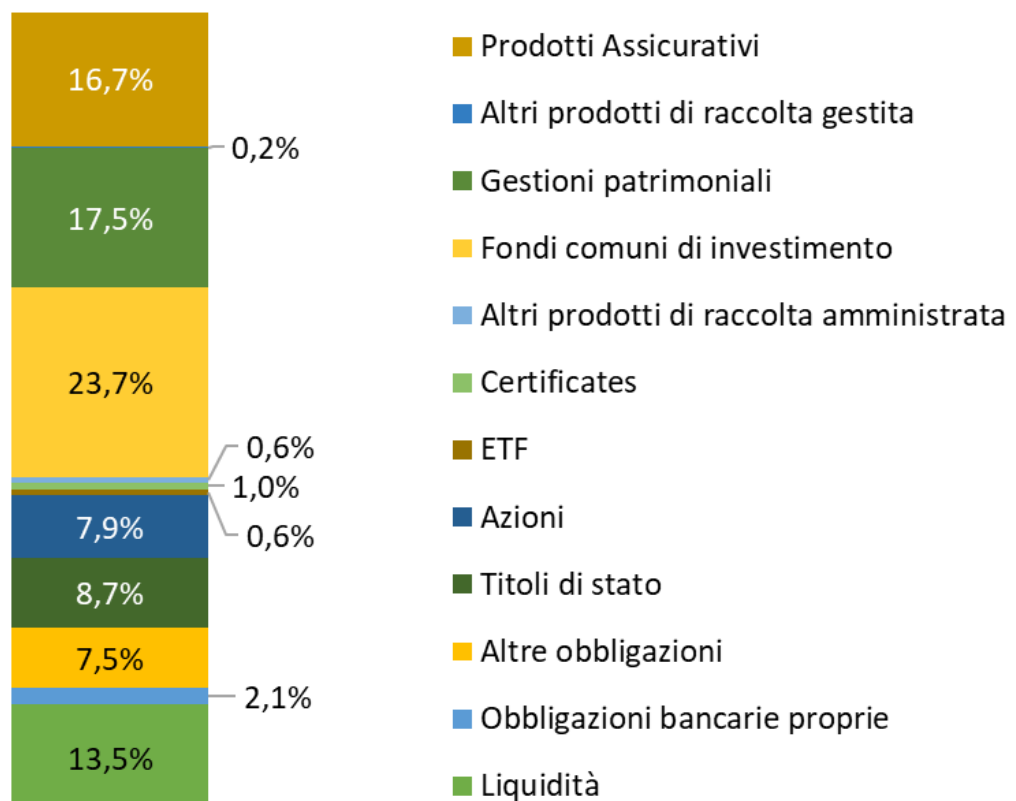


attestandosi oltre 14.850, dai 13.433 del 2015.

Distribuzione nuclei familiari per fasce patrimoniali



Composizione AuM Private per tipologia di prodotto



Composizione AuM Private per tipologia di servizi

