

[Link alla pagina web](#)

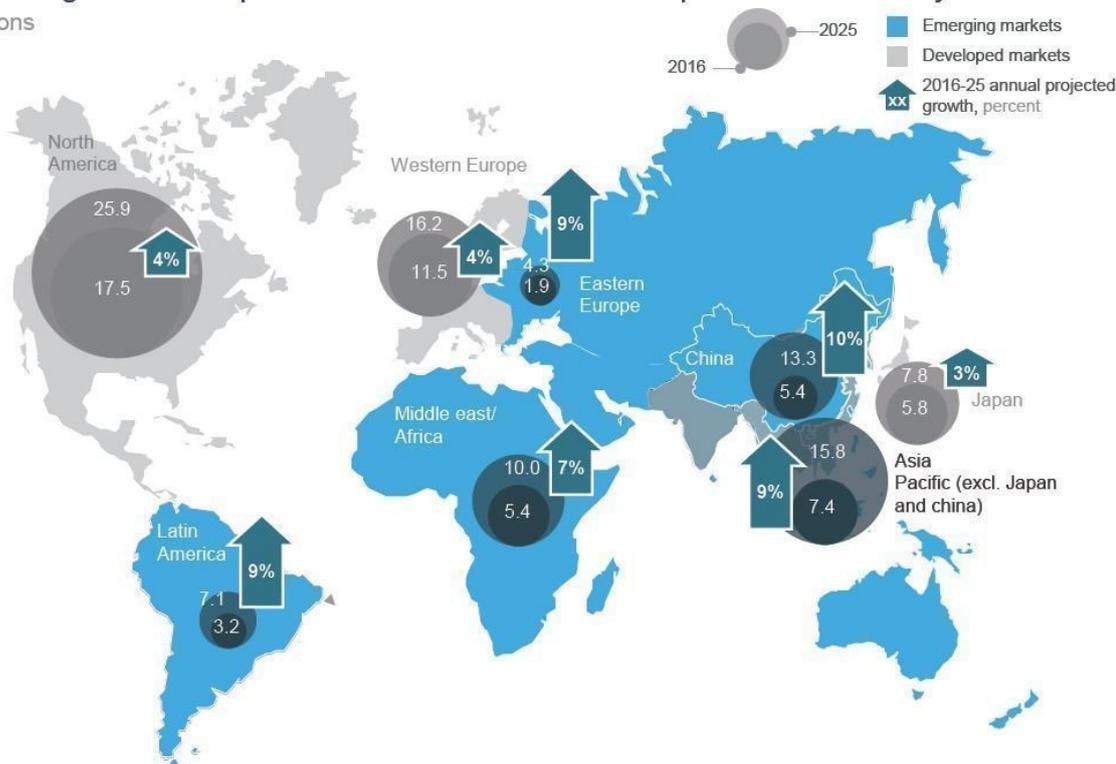
Private banking, verso una nuova mappa della distribuzione della ricchezza

Dal particolare al generale. Solo pochi giorni fa l'**AIPB** rivelava nella sua analisi annuale dedicata al 'Mercato servito dal private banking in Italia' che il volume di crescita del settore nel nostro Paese è aumentato del 5% rispetto al 2015. Adesso è la volta della società di consulenza internazionale McKinsey che nel report "European Private Banking Survey 2017. A call for radical transformation of the business model" mette nero su bianco i risultati di una ricerca condotta a livello globale su 190 banche private nei principali mercati mondiali. La prima evidenza che emerge è che, nonostante le previsioni parlino di un raddoppiamento a livello mondiale delle ricchezze dei clienti HNWI entro il 2025 (che passeranno da 59.000 miliardi a 101.000 miliardi di euro), il settore sta sperimentando una brusca frenata a livello globale. La crescita media annua attesa è intorno al 6% (in calo rispetto all'8% registrato tra il 2008 e il 2015) e se si stringe la lente sull'Europa occidentale il dato si dimezza, arrivando al 4%. Un'espansione più ampia degli asset, invece, è prevista per altre regioni come Asia (10%), America Latina ed Europa centrale (9%). Le performance del settore nell'Europa occidentale nel 2016 sono state piuttosto deludenti, sia in termini di crescita del patrimonio sia di redditività. Rispetto al 2015, l'insieme dei profitti aggregati ricavati dalla gestione degli asset di clienti ad alto valore netto è diminuito del 10% a seguito di una crescita limitata degli Aum, pari a solo il 3%, e di una riduzione del profitto di 3 bps, per un calo complessivo del 13%. Le azioni di gestione dei costi delle banche non hanno compensato la significativa riduzione del margine di profitto: il basso tasso di interesse e la ridotta attività di intermediazione ha portato la marginalità dei ricavi a scendere di 4 bps rispetto al 2015, il più grande calo dal 2008. Banche europee in allerta I risultati dello studio rappresentano un segnale di allarme per le banche private europee che devono far fronte a fattori come l'incertezza macroeconomica e la volatilità del mercato, una regolamentazione sempre più attenta e severa in fatto di trasparenza, il bisogno della clientela di ottenere maggiore valore aggiunto dai loro intermediari finanziari e l'accelerazione dell'impatto di prodotti e servizi digitali. Elementi che, per velocità, dimensione e pressione sui ricavi, costringono tali istituti a ripensare al loro modello di business, andando ben oltre il semplice miglioramento della marginalità. In cerca di profitti elevati e sostenibili Le banche private di maggior successo dell'Europa occidentale stanno già lavorando per generare livelli di profitto più elevati e sostenibili, mediante l'implementazione di azioni decisive da condurre nei prossimi due o tre anni. Tra queste, una proposta di valore e un modello di delivery chiari per ogni segmento di clientela, un'offerta omnichannel per i clienti ibridi e iniziative digitali

su mercati selezionati per alcune aziende, la trasformazione delle pratiche di prima linea per difendere e ampliare la base di ricavo, la riprogettazione da zero di strutture di costo e modelli di funzionamento e il miglioramento della salute organizzativa attraverso una rigorosa misurazione delle performance.

Global high net worth personal financial assets¹ are expected to double by 2025

€ trillions



¹ Personal financial assets onshore (excl. life insurance and pensions), and offshore assets.

SOURCE: McKinsey Global Wealth Pools (2017 update)

Western Europe's profit pools fell for the first time since the financial crisis from low AuM growth and a drop in profit margin

Breakdown of profit pool – Western European average



SOURCE: McKinsey Private Banking Survey 2017