

[Link alla pagina web](#)

Private banking, l'industria è in buona salute

Il valore delle masse servite da Private Banking ha toccato a fine 2016 i 763 miliardi di euro, in aumento del 5% rispetto al 2015, quando le masse si erano attestate a 726 miliardi di euro. E' quanto emerge dai dati contenuti nella ricerca annuale dedicata al "Mercato servito dal Private Banking in Italia" curata da **AIPB**, l'Associazione degli operatori del Private Banking, che dal 2004 riunisce i principali player del settore. L'analisi curata da **AIPB** si pone



come obiettivo quello di analizzare le caratteristiche, la segmentazione e l'evoluzione del mercato del Private Banking in Italia, studiando la gamma di offerta che le banche dedicano esclusivamente ai clienti individuati come Private, ovvero gli individui con un patrimonio mediamente superiore ai 500.000 euro, e le loro preferenze di investimento. Per quanto riguarda i servizi richiesti dalla clientela, la ricerca mette in luce che il 49% degli asset under management del Private Banking sono gestiti 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 converso solo il 10% delle masse sono destinate a servizi di execution only, ovvero con una iniziativa diretta del cliente senza servizio di consulenza. Il restante 11% è destinato al servizio di deposito e custodia. Analizzando la composizione delle masse servite dal Private Banking, al primo posto tra i prodotti verso i quali si indirizzano le preferenze della clientela si posizionano i fondi comuni di investimento, con il 23,7%; seguono le gestioni patrimoniali con il 17,5% e i prodotti assicurativi con il 16,7%; il 13,5% è investito in liquidità; l'8,7% in Titoli di Stato; il 7,9% azioni; il 7,5% in altre obbligazioni; il 2,1% di obbligazioni bancarie proprie; l'1% in certificates; lo 0,6% in Etf; la stessa percentuale in altri prodotti di raccolta amministrata e lo 0,2% in altri prodotti di raccolta gestita. Secondo i dati contenuti nella ricerca, la massa media dei patrimoni per nucleo familiare si attesta a 1,4 milioni di euro, dato in linea con il valore registrato l'anno precedente. Osservando invece la distribuzione della ricchezza dei nuclei familiari, i 763 miliardi di euro delle masse Private 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 (in particolare: il 12,3% possiede più di 50 milioni di euro; il 15,2% tra i 10

e 50 milioni; il 10,9% tra i 5 e i 10 milioni; il 39,6% tra 1 e 5 milioni; il 16,9% tra 500.000 e 1 milione e il 5,2% meno di 500.000 euro). Il 24% dei capi famiglia 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% per il quale i dati non sono disponibili, mentre per quel che riguarda il dettaglio dell'età del capo famiglia, nel 53% dei casi ha più di 65 anni. A livello geografico, la regione che detiene la maggior quota di asset sul totale si conferma nel 2016 la Lombardia, con il 33,2% (in crescita rispetto al dato dell'anno precedente), seguita da Emilia Romagna (12,2%), Piemonte (10,9%), Lazio (10,4%) e Veneto (8,8%). Al fondo della classifica si posizionano invece Sardegna e Trentino Alto Adige (0,6%), Calabria (0,5%), Valle d'Aosta (0,2%), Molise e Basilicata (0,1%). Come ha sottolineato Antonella Massari, segretario generale di **AIPB**, da questa analisi emerge un quadro molto confortante sull'industria del risparmio private, soprattutto dal punto di vista qualitativo. La crescita, infatti, 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.