

AIPB: si parla di Noi

[Link alla pagina web](#)

## Private banking pronto a sostenere la crescita economica dell'Italia

Private banking pronto a sostenere la crescita economica dell'Italia  
Private banking pronto a sostenere la crescita economica dell'Italia  
In base alle rilevazioni **AIPB** (Associazione degli operatori del private banking) le masse servite dal private italiano toccano i 763 miliardi di euro, +5% in 12 mesi. Dai 726 miliardi di euro del 2015 ai 763 miliardi di fine 2016, per un incremento su base annua del cinque per cento. È



questo il dato principale che emerge dalla rilevazione annuale a cura di **AIPB** (l'Associazione degli operatori del Private Banking, che dal 2004 riunisce i principali player del settore) e riportati nell'analisi annuale dedicata al "Mercato Servito dal Private Banking in Italia". "Dalla nostra analisi emerge un quadro piuttosto confortante sull'industria del risparmio private. Non soltanto dal punto di vista della crescita quantitativa delle masse (che pure rappresenta un punto di rilievo) quanto piuttosto dal punto di vista qualitativo" commenta Antonella Massari, Segretario Generale **AIPB**, secondo la quale la crescita indica 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 nella economia reale, e quindi a sostenere la crescita economica del Paese. La ricerca di **AIPB**, che ha come obiettivo quello di esaminare le dimensioni, la distribuzione, la segmentazione e l'evoluzione del mercato servito dal private banking in Italia, studia la gamma di offerta che le banche hanno pensato e dedicato esclusivamente a un target di clientela individuato come private (tendenzialmente con patrimoni superiori ai 500mila euro) e il profilo del cliente finale con le sue preferenze di investimento. Tra i servizi richiesti dal cliente private emerge che il 49% delle masse sono gestite attraverso un servizio di consulenza non a pagamento: un altro 18% degli asset è invece affidato ai servizi di gestione patrimoniale, il 12% al servizio di consulenza a pagamento, e il 10% delle masse a servizi di execution only, con una iniziativa diretta del cliente senza servizio di consulenza. Il restante 11% è invece quello destinato al servizio di deposito e custodia. Per quanto riguarda invece la composizione degli asset under management per tipologia di prodotto, le tre voci

principali sono fondi comuni di investimento (23,7%), gestioni patrimoniali (17,5%) e prodotti assicurativi (16,7%). Seguono poi i titoli di stato (8,7%), le azioni (7,9%), le obbligazioni bancarie proprie (2,1%), le altre obbligazioni (7,5%) FinanciaLounge  
22 settembre 2017 Correlati