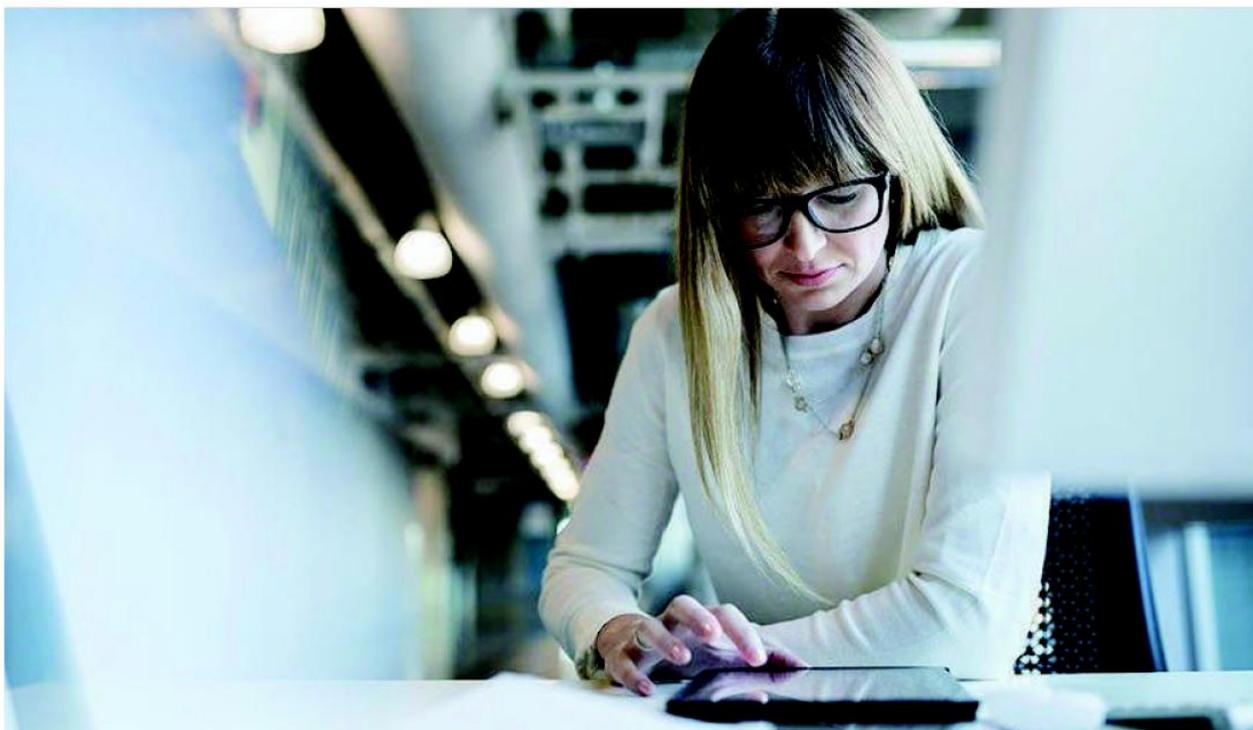


AIPB: si parla di Noi



La regione che detiene la maggior quota di asset sul totale si conferma la Lombardia con il 33,2%

# Vola il Private Banking anche in Emilia-Romagna

Volume in crescita in tutta Italia del 5 per cento. Nella collocazione geografica della quota di asset sul totale meglio solo la Lombardia

Stefano Finotto

È di 763 miliardi di euro il valore delle masse servite da private banking, un volume in crescita del 5% rispetto ai 726 miliardi di euro del 2015: il dato è stato rilevato da Aipb, l'Associazione degli operatori del Private Banking, nell'analisi annuale dedicata al comparto. Il 5% di aumento delle masse registrato da Aipb al 31 dicembre 2016 è il frutto, si legge in una nota, 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%.

## Numeri positivi

La complessiva crescita del sistema Private è frutto di 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 cresciuto di conseguenza anche il numero di professionisti che banche e istituti hanno dedicato esclusivamente al segmento, con 14.856 private banker rispetto ai 13.433 del 2015 (+10,6%). La ricerca analizza anche la composizione degli asset under management per tipologia di prodotto. L'asset mix è composto 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% certificate e 0,6% altri prodotti di raccolta amministrata; mentre il 23,7% è investito in fondi comuni di investimento; il 17,5% in gestioni patrimoniali; 0,2% in altri prodotti di raccolta gestita e il 16,7% in prodotti assicurativi. La massa media per nucleo familiare è di 1,4 milioni di euro, valore in linea con il dato registrato nel 2015. 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 (in particolare: il

12,3% possiede più di 50 mln euro; il 15,2% tra i 10 e 50 mln euro; il 10,9% tra i 5 e i 10 mln euro; il 39,6% tra 1 e 5 mln euro; il 16,9% tra 0,5 e 1 mln euro e il 5,2% meno di 0,5 mln 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% di non disponibile. Per quel che riguarda il dettaglio dell'età del capo famiglia, nel 53% dei casi ha più di 65 anni (in particolare: 30,4% over 74; 22,9% tra 65 e 74; 22,3% tra 55 e 64; 14,6% tra 45 e 54; 6% tra 35 e 44; 3,7% meno di 34). In relazione alla collocazione geografica delle masse, la regione che detiene la maggior quota di asset sul totale si conferma la Lombardia con il 33,2%, seguita da Emilia Romagna (12,2%), Piemonte (10,9%), Lazio (10,4%), Veneto (8,8%).

