

AIPB: si parla di Noi

SANDRA RICCIO

Prosegue il momento più che favorevole per il mercato del Private Banking. Anche il primo semestre di quest'anno si è chiuso, infatti, con una corsa verso l'alto. Durante la prima parte dell'anno, la crescita delle masse in gestione è risultata del +2,6%. I patrimoni «curati» dai Banker sono così saliti a 783 miliardi di euro, con un vistoso aumento rispetto ai 763 miliardi raggiunti a fine 2016. E' quel che rivelano gli ultimi dati dell'Associazione degli operatori Private (Aipb). A spiegare la crescita ci sono i modelli di business efficienti e servizi attenti alle nuove esigenze della clientela. Nuove sfide attendono questo mondo, ne sarà discusso durante la XIII edizione del Private Banking Forum, organizzato da Aipb, e che si terrà giovedì a Milano. Sullo sfondo ci sarà lo scenario macroeconomico in ripresa, un contesto che favorisce il consolidamento del trend positivo dei flussi in entrata: nel primo semestre dell'anno hanno contribuito alla crescita complessiva delle masse con un +1,1%. Positivo è

Un patrimonio di 783 miliardi

Continua la crescita dei risparmi gestiti dagli operatori Private con efficienti modelli di business. In Italia sono 200 mila le famiglie che utilizzano questi servizi

stato anche l'effetto performance, pari a un +1,9%, nonostante un andamento volatile dei mercati.

Intanto le scelte della clientela Private diventano sempre

più efficienti. Sono oltre 200mila famiglie italiane interessate dall'attività di consulenza più sofisticata che, tipicamente, interessa il mondo del Private Banking. «Dal nostro

osservatorio emerge un miglioramento qualitativo, nell'anno in corso, della composizione degli asset in portafoglio alla clientela Private - spiega Antonella Massari -. In particolare, osserviamo un aumento del peso degli investimenti a più alto valore aggiunto - per esempio raccolta gestita e prodotti assicurativi - e una riduzione del peso della liquidità. Questo trend dovrebbe continuare nei prossimi anni, con una crescente allocazione degli investimenti a favore della componente equity, così come evidenziato in mercati più avanzati e sicuramente spinto dalla ricerca di fonti alternative di investimento e rendimento».

Osservando nel dettaglio le scelte di investimento della clientela, si possono cogliere differenze tra i clienti con portafogli superiori o inferiori a 500 mila euro. Le famiglie con più ampia disponibilità di patrimonio si differenziano, infatti, per una allocazione più efficiente della ricchezza grazie ad una quota significativamente più bassa di liquidità, pari al 14% contro il 25%. Il peso dei prodotti assicurativi, tra cui si contano le polizze «Ramo I», «Ramo III», «Ramo V», «Ramo VI», «Multi-ramo» e «altri prodotti assicurativi», si ferma al 18%, contro il 21% registrato nei portafogli delle famiglie sotto-soglia.

Nuovi bisogni emergono tra la clientela del settore. Nel contesto complessivo, rimane centrale la consulenza sugli investimenti finanziari alle famiglie facoltose ma crescente è anche la necessità da parte della clientela del valore di un approccio a 360° in cui alla pianificazione finanziaria si associa una consulenza patrimoniale, fiscale, immobiliare, previdenziale e nel caso di imprenditori, ad esempio, un affiancamento anche nelle fasi del passaggio generazionale.

© BY NC ND ALLI DIRITTI RISERVATI

I numeri

2,6%

La crescita in sei mesi

Nel primo semestre
dell'anno è stato questo
l'aumento percentuale
delle masse in gestione

1,9%

Effetto performance

Nonostante la volatilità
dei mercati, questo
risultato ha contribuito
alla crescita dei patrimoni

1,1%

I flussi in entrata

Continua anche questo
trend positivo
nei primi sei mesi,
sintomo della ripresa

14%

La quota di liquidità

Per i clienti con portafogli
superiori al mezzo milione
Per i clienti sotto questa
soglia la quota è del 25%

