

[Link alla pagina web](#)

Private banking, intercettata in Italia l'86% della ricchezza potenziale

Secondo uno studio di **Aipb** e Bcg, ci sono ancora opportunità di sviluppo, grazie alla consistente ricchezza immobiliare e aziendale da intercettare "L'industria italiana del private banking ha raggiunto un buon grado di maturità dimostrato da una crescita costante e da un'elevata penetrazione del servizio tra le famiglie italiane più abbienti. Il settore gestisce oggi quasi 800 miliardi di euro, ha raggiunto quindi un peso rilevante e di qualità nell'ambito della più generale industria del risparmio". Così Fabio Innocenzi, presidente di **Aipb**, commenta la ricerca "Il private banking nel mondo", realizzata dai **Aipb** e The Boston Consulting Group. Secondo lo studio - che verrà presentato in occasione del XIII Forum del private banking, in programma il 9 novembre a Milano - l'Italia è il quarto mercato più ampio dell'Europa Occidentale, con 4.500 miliardi di dollari in attività finanziarie nel 2016, in aumento dai 4.100 miliardi del 2011 e nel 2021 arriverà a 5.200 miliardi. Si tratta di un mercato maturo; per questo motivo la crescita attesa della ricchezza risulta inferiore rispetto ad altre regioni: 2,9% all'anno contro il 4,4% di media europea e il 6% di media mondiale. A livello globale, infatti, la ricchezza finanziaria privata è arrivata a sfiorare nel 2016 i 167mila miliardi di dollari, in crescita del 7,1% annuo, rispetto ai 118mila miliardi del 2011. E le attese sono che arrivi oltre 223mila miliardi nel 2021. A livello globale, il servizio private ha intercettato il 41% della ricchezza potenziale (ricchezza finanziaria dei clienti con patrimonio superiore a 1 milione di dollari), che rappresenta circa un terzo della ricchezza finanziaria globale. L'Italia è il Paese europeo con il più alto tasso di penetrazione del servizio, pari all'86%. Nonostante questo, dallo studio di **Aipb** e Bcg emergono delle opportunità di sviluppo per il private banking made in Italy. Nel nostro Paese, ad oggi, solo il 12% delle masse è gestito con un modello di consulenza evoluta, a fronte del 19% a livello globale ed è atteso che possa aumentare fino al 27%, con la crescita di consapevolezza dei clienti sul reale valore aggiunto del servizio. "Attraverso un servizio di consulenza evoluta, (l'industria italiana del private equity, ndr) riesce a contemplare l'esigenza di offrire rendimenti soddisfacenti alla propria clientela, con quella di promuovere un investimento sempre più dinamico a sostegno dello



sviluppo economico del Paese”, dichiara Innocenzi. Il patrimonio del cliente private italiano non è, infatti, solo finanziario ma è composto da una quota consistente di ricchezza immobiliare e da un patrimonio aziendale ancora da intercettare attraverso un servizio di wealth advisory dedicato. Oltre ai 4.500 miliardi di di euro di attività finanziaria, infatti, la ricchezza delle famiglie italiane ha per oggetto anche 5.600 miliardi di attività reali e immobiliari e 1.700 miliardi di patrimonio aziendale. Lo sviluppo, poi, di asset alternativi (come hedge fund, fondi di private equity e fondi di real estate) è il secondo aspetto alla base di una maggiore qualificazione del servizio di consulenza: una consulenza evoluta potrà favorire, infatti, l’inserimento in portafoglio di prodotti funzionali alla diversificazione degli investimenti e consentire al cliente di cogliere tutte le opportunità offerte dal mercato.