

[Link alla pagina web](#)

## Innocenzi (Aipb), "il private banking e la consulenza hanno differenze sostanziali. Ecco quali"

Il private banking in Italia non è riuscito ancora a farsi conoscere come meriterebbe, almeno secondo i protagonisti del segmento riuniti questa mattina a Milano, in occasione del XIII Private Banking Forum di Aipb, l'associazione nazionale di categoria. "Un settore strategico per l'economia di



un Paese che vuole dirsi avanzato" viene ricordato dal palco, evidenziando come tuttavia siano assenti in sala le istituzioni, eccezion fatta per i regolatori rappresentati dai relatori: Magda Bianco, Capo del Servizio Tutela dei clienti e antiriciclaggio Banca d'Italia, e Carmine Di Noia, Commissario Consob. "Il private banking è un business diverso rispetto al resto dell'industria del risparmio e degli investimenti" ha sottolineato il presidente Aipb Fabio Innocenzi aprendo l'incontro. "La larghissima maggioranza dei ricavi, 3,7 miliardi di euro, il 70%, viene dal risparmio gestito e dai prodotti assicurativi, quindi ricorrenti. Una fonte di liquidità che per l'intero sistema bancario nel suo complesso 8,9 miliardi, pari al 12%". "Il private banking gestisce un quarto della ricchezza del nostro Paese" ha proseguito Innocenzi. "L'industria serve portafogli molto diversificati, adatti a investimenti di medio e lungo periodo. Ideali per finanziare l'economia. E gestisce circa 250 miliardi di euro appartenenti alla classe imprenditoriale italiana, un terzo delle masse totali". Il cliente imprenditore è centrale perchè "il private banking preserva e accresce la ricchezza familiare" ha proseguito il presidente Aipb "e accompagna l'imprenditore nelle diverse scelte di continuità o discontinuità aziendale" "La clientela private ha maggiore capacità di investimento anche in asset meno liquidi e più rischiosi della clientela retail" ha ricordato in conclusione dell'intervento "e per questo bisogna dare ai clienti una gamma più ampia di alternative".