

AIPB: si parla di Noi

Analisi Aipb-Bcg

Italia mercato maturo per il mondo private

La consulenza evoluta ha una penetrazione solo del 12% contro il 19% a livello globale (in crescita al 27% nel 2021)

di Gaia Giorgio Fedi

L'industria italiana del private banking cresce ha una marginalità elevata e un buon grado di maturità. Secondo il rapporto Private banking nel mondo, prima edizione dell'osservatorio internazionale sulle dinamiche internazionali del private banking realizzato da Aipb e The Boston consulting group (Bcg), l'Italia è il quarto mercato dell'Europa occidentale, con 4,500 miliardi di dollari in attività finanziarie nel 2016. La maturità del mercato, che gestisce oggi circa 800 miliardi di euro, comporta comunque che la crescita attesa della ricchezza risulti inferiore rispetto ad altre regioni: 2,9% all'anno contro la media europea del 4,4%.

Oggi secondo le stime dello studio Aipb-Bcg la ricchezza finanziaria privata globale ammonta a 167 mila miliardi, e dovrebbe arrivare a 192 mila nel 2021. La regione che si sviluppa più velocemente è l'Asia-Pacifico, la cui ricchezza finanziaria dovrebbe nel 2021 superare quella del Nord America, mentre l'Europa occidentale, che ha un minore tasso di crescita atteso, avrà dimensioni inferiori ma sarà comunque il 30% del totale. Sempre entro il 2021 i super paperoni, cioè i soggetti con un patrimonio superiore a 50 milioni €, cresceranno del 5% a livello globale, ma solo del 3% in Europa e dell'1% in Italia, dove la ricchezza è distribuita in maniera più omogenea rispetto ad altri Paesi. In Italia, Asia, Germania e Canada cresceranno soprattutto gli individui con patrimoni tra uno e 10 milioni, che passeranno dal 12 al 15% del totale.

Se si confronta l'Italia con l'Asia, si rileva che tra le due «c'è un gap generazionale molto elevato, con una popolazione di high net worth individuals (chi ha patrimoni superiori al milione di dollari) molto più giovane in Asia, un fat-

tore che impatta sulle scelte di investimento», osserva Edoardo Palmisani, Principal di Bcg e responsabile dei temi Wealth management e asset management in Italia.

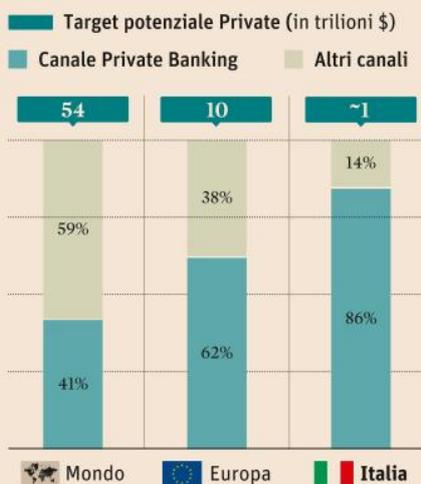
«In Asia la percentuale di popolazione sotto i 30 anni high net worth è l'11%, in Italia gli stessi individui fino ai 34 anni sono solo il 3,7% del totale e chi ha più di 65 anni detiene oltre il 53% della ricchezza totale, contro il 7% in Asia», aggiunge Palmisani. Attenzione però, ammonisce l'esperto: l'asset allocation degli asiatici è molto sbilanciata sul cash, perché pur producendo molta ricchezza la finanza personale è poco sviluppata. In ogni caso, si nota che quanto più i clienti sono ricchi (sopra i 10 milioni), «più la parte di cash si riduce e si investe mag-

giormente sul lungo termine. Quindi il primo fattore che impatta sui portafogli è la cultura evoluta a livello finanziario», argomenta Palmisani. Lo studio sottolinea che, quanto più il portafoglio dei clienti diventa significativo, tanto più l'allocation degli investimenti tende a diventare più sofisticata ed esposta sull'azionario, un trend strutturale sia a livello globale sia in Italia, dove però l'asset mix è più bilanciato: se nel mondo la quota di azioni dal 2011 al 2016 è passata dal 39 al 43%, in Italia la percentuale è passata dal 27 al 33%, anche se nei prossimi cinque anni la crescita del peso dell'equity dovrebbe riallineare l'Italia alla media europea (al 36% nel 2016). In un contesto di tassi bassi, ricerca di nuove fonti di rendimento e di allocatione del portafoglio più efficiente, prosegue Palmisani, «gioca anche il fatto che la ricchezza si polarizzerà verso le fasce più alte, in cui la componente equity è più elevata perché se ne apprezza al valore».

Rispetto agli altri mercati maturi, aggiunge l'esperto, quello italiano è ancora molto esposto sui bond, perciò le banche private devono diversificare ulteriormente il portafoglio; la componente obbligazionaria è destinata a perdere quota a favore dell'equity nel giro di cinque anni. Un'ulteriore evoluzione si dovrebbe vedere sulla tipologia di servizio offerta: oggi nel Paese il 50% delle masse in gestione è riconducibile alla consulenza base e solo il 12% alla consulenza evoluta, contro il 19% a livello globale (che dovrebbe crescere al 27% nel 2021). Gli operatori di private banking si sono attrezzati per spingere sulla consulenza evoluta, che offre importanti vantaggi: migliorare la diversificazione, passare da una logica di prodotto a una logica di servizio, favorire l'evoluzione del portafoglio dei clienti e promuovere una sempre maggiore visione olistica del patrimonio e della pianificazione finanziaria del cliente.

Penetrazione del servizio private

Per area geografica



Fonte: Aipb

© RIPRODUZIONE RISERVATA

