



Private banking e consulenza evoluta

Una ricchezza finanziaria globale privata arrivata a 167.000 miliardi di dollari, in crescita del 7,1% annuo, rispetto ai 118mila miliardi del 2011, concentrata in 3 regioni principali, di simili dimensioni: Nord America, Europa Occidentale e Asia-Pacifico. Il tasso di crescita atteso in Europa Occidentale è minore e pertanto l'area avrà dimensioni inferiori rispetto alle altre, pur continuando a rappresentare circa il 30% della ricchezza finanziaria privata. Questo quanto emerge dal recente studio "Il private banking nel mondo", la prima edizione dell'osservatorio internazionale sul settore realizzato da Aipb e da The Boston Consulting Group.

Un settore florido anche in Italia. Il nostro Paese, infatti, si posiziona al quarto posto nella classifica europea con quasi 800 miliardi di euro gestiti: si tratta di un mercato maturo e per questo motivo la crescita attesa della ricchezza risulta inferiore rispetto ad altre regioni: 2,9% all'anno contro la media europea del 4,4%. Ma le opportunità non mancano.

Un dato interessante riguarda l'asset allocation che tende a diventare più sofisticata all'aumentare del portafoglio dei clienti con un peso crescente della parte azionaria "equity". Lo studio in oggetto evidenzia come nel mondo, la porzione di ricchezza investita in azioni, sia aumentata dal 39% nel 2011 al 43% nel 2016.

L'allocazione di portafoglio dei clienti italiani risulta oggi equamente ripartita tra azioni (33%), bond (32%) e depositi (35%). Anche per il nostro Paese è comunque prevista, nei prossimi

cinque anni, una crescita del peso delle azioni nell'asset allocation, andando ad allinearsi a quello degli altri Paesi europei.

Le opportunità di sviluppo del settore sono assolutamente concrete, tuttavia questa tendenza pone l'accento sul ruolo della consulenza evoluta. In Italia è largamente diffuso il servizio di consulenza base, a cui è riconducibile il 50% delle masse in gestione presso le strutture private.

Nel nostro Paese, ad oggi, solo il 12% delle masse è gestito con un modello di consulenza evoluta. È pur vero che, in ottica di adeguamento MiFID II, gli operatori private hanno predisposto uno o più modelli di consulenza evoluta a pagamento in grado di promuovere lo sviluppo del modello di offerta e servizio al cliente.

Essendo il patrimonio del cliente private italiano non solo finanziario, ma composto anche da una quota consistente di ricchezza immobiliare e da un patrimonio aziendale ancora da intercettare attraverso un servizio di wealth advisory dedicato, va da sé che una maggiore qualificazione del servizio di consulenza potrà favorire la percezione, da parte del cliente, dell'alto valore aggiunto del servizio ricevuto e l'inserimento in portafoglio di prodotti funzionali alla diversificazione degli investimenti per consentirgli di cogliere tutte le opportunità offerte dal mercato.

Buona formazione, quindi!