

FACTBOOK

2017

PROSPETTIVE

IL PRIVATE CONTINUERÀ A CRESCERE

Ne è convinto Innocenzi (Aipb): "I principali driver? La diffusione del modello di consulenza evoluta e dei servizi di wealth advisory per la fascia di clientela più alta"



> Fabio Innocenzi, presidente Aipb

solo il 12% delle masse è gestito con un modello di consulenza evoluta, a fronte di un 19% rilevato nei Paesi più evoluti, dove ci si aspetta che possa arrivare al 27% man mano che aumenta la consapevolezza dei clienti sul reale valore aggiunto del servizio. Un secondo driver è rappresentato dalla diffusione dei servizi di wealth advisory pensati per la fascia di clientela più alta. Con un particolare riferimento alla clientela private di imprenditori, il settore sarà in grado di svolgere un doppio ruolo: da una parte fornire un supporto per la preservazione e crescita della ricchezza familiare, dall'altro accompagnare l'imprenditore nelle diverse scelte tra assicurare la continuità aziendale, perseguire la crescita o massimizzare i benefici della discontinuità.

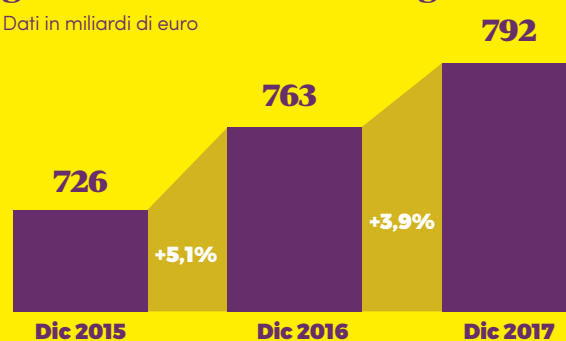
Quali i rischi e le sfide all'orizzonte?

Le direttrici che caratterizzano l'industria private riguardano il segmento di clientela, il modello di servizio e la gamma dei prodotti offerti, la figura professionale del private banker e il ruolo della tecnologia. Tra queste, la sfida principale rispetto ai mercati più evoluti è forse quella della digitalizzazione. In Italia si è lavorato molto sulla dematerializzazione dei processi, mentre si è investito ancora poco sulla relazione digitale con il cliente e sui supporti forniti ai private banker per rendere più efficiente l'asset allocation e il monitoraggio dei portafogli investiti.

CHART

Evoluzione delle masse gestite dal Private Banking

Dati in miliardi di euro



Fonte: AIPB, Analisi del mercato servito dal Private Banking

N

el 2017 gli asset gestiti dal mondo del private banking si sono assestati a fine settembre a 792 miliardi di euro, in crescita del 3,9% anno su anno. "La forza e il successo del modello sono confermati anche dalla profittabilità del settore, intorno ai 35 punti base, dato superiore a quello medio europeo - spiega Fabio Innocenzi, presidente Aipb, l'associazione italiana del private banking - I dati dimostrano infine che il private banking italiano si posiziona nel contesto mondiale come modello di successo arrivando a gestire una parte importante del mercato potenziale. L'Italia è il quarto mercato più ampio dell'Europa Occidentale, con circa 4.500 miliardi di dollari in attività finanziarie".

Come è stato allocato il patrimonio e quali le asset class che sono state privilegiate?

Prosegue nei portafogli private la crescita della componente ad alto valore aggiunto ed in particolare quella relativa ai prodotti assicurativi, ai fondi ed alle gestioni patrimoniali. Il peso cambia man mano che il portafoglio dei clienti diventa più significativo: le gestioni patrimoniali arrivano a pesare il 17,7% per i portafogli di dimensioni più elevate, rispetto a un 8,7% per quelli di minori dimensioni. Il fenomeno si inverte per i fondi (30,4% contro 24,8%) e le assicurazioni (19,9% contro 17,1%). Per quanto riguarda invece l'asset allocation, le prospettive future indicano un trend a favore della componente equity per due ragioni principali: la riduzione dei tassi, con la conseguente ricerca di nuove fonti di rendimento, e l'evoluzione nella gestione dei portafogli dei clienti attraverso un servizio di consulenza evoluta.

Quali sono le sue aspettative per il 2018?

Il private banking in Italia mostra dei punti di forza e alcune aree di miglioramento. Il trend futuro del settore, dunque, è senza dubbio di crescita. Un primo driver di crescita riguarda la diffusione di un modello di consulenza evoluta. A oggi,