

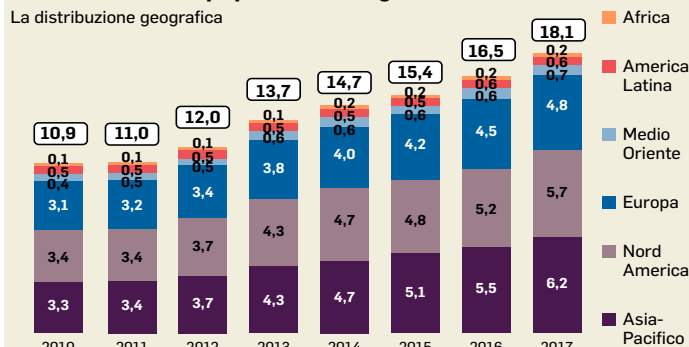
## PRIVATE BANKING

**M** Venerdì 6 Luglio 2018  
 www.ilmessaggero.it

Aumentano i cosiddetti Paperoni nel mondo: sono ormai più di 18 milioni. E crescono le loro disponibilità finanziarie. Secondo l'ultimo report di Capgemini ci sono oltre 70 mila miliardi di dollari in cerca di opportunità di investimento

### La crescita della popolazione degli HNWI\* nel mondo

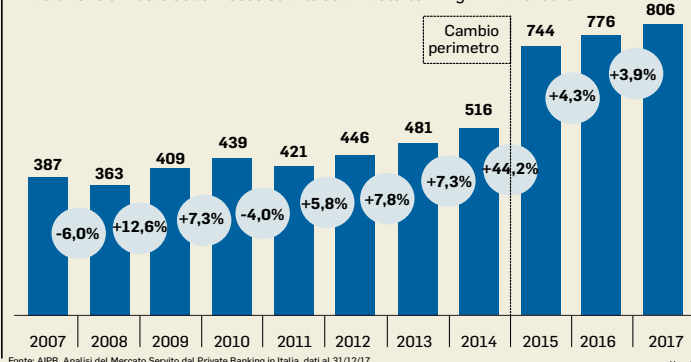
La distribuzione geografica



\*Coloro che hanno investito 1 milione di dollari o più in asset, escludendo residenza principale, beni da collezione, i beni di consumo e durevoli  
 Fonte: Capgemini Financial Services Analysis, 2018

### La ricchezza gestita dal Private Banking in Italia

Evoluzione annuale delle masse servite dal Private banking. In mln di euro



Fonte: AIPB, Analisi del Mercato Servito dal Private Banking in Italia, dati al 31/12/17

# Sempre più investiti e sempre più ricchi

**N**el mondo aumenta il numero dei cosiddetti Paperoni e cresce la loro ricchezza. La popolazione degli HNWI (High Net Worth Individual, cioè i soggetti che dispongono di un investimento finanziario di almeno un milione di dollari, escludendo il valore della residenza principale, dei beni da collezione, beni di consumo e durevoli) ha superato il numero di 18 milioni. La loro ricchezza investita ha superato per la prima volta 70 mila miliardi di dollari (arriverà a 100 mila miliardi nel 2025). Capgemini ha pubblicato in questi giorni il World Wealth Report 2018, offrendo un'aggiornata fotografia della ricchezza mondiale e quindi una rappresentazione del mercato del private banking.

#### L'EUROPA DIVENTA PIÙ RICCA

L'Asia-Pacifico e il Nord America rappresentano il 74,9% (1,2 milioni) dei nuovi HNWI a livello mondiale e il 68,8% (4,600 miliardi di dollari) della crescita globale della ricchezza degli HNWI. Anche l'Europa ha ottenuto buone performance nel 2017 con un incremento del patrimonio degli HNWI pari al 7,3%. Nel 2017, i maggiori mer-

cati - compresi Stati Uniti, Giappone, Germania e Cina - rappresentano il 61,2% della popolazione mondiale degli HNWI e il 62% di tutti i nuovi HNWI a livello globale. Con i dovuti distinguo, anche per il mercato italiano del private banking la chiusura dell'anno trascorso può dirsi molto positiva. Secondo i dati di Aipb (l'Associazione Italiana Private Banking) il 2017 si è chiuso infatti con una crescita delle masse gestite dall'indu-

**ANCHE IN ITALIA IL 2017 SI È CHIUSO CON UN INCREMENTO SIGNIFICATIVO DELLE MASSE (806 MILIARDI) NEL MERCATO PRIVATE**

stria Private (in Italia si usa la soglia dei 500 mila euro di investimenti finanziari per accedere al "club private") del 3,9% rispetto al 2016 che porta il valore complessivo della ricchezza gestita a 806 miliardi di euro. Il risultato positivo è frutto sia dell'andamento favorevole dei mercati che della crescita della raccolta netta, che ha portato al settore, in un anno, circa 30 miliardi di euro di nuovi asset. La dinamica positiva è stata trainata dal risparmio gestito, in particolare i fondi di investimento azionari e bilanciati, e dai prodotti assicurativi. Continua invece la contrazione della raccolta amministrata, con un calo degli investimenti in obbligazioni e titoli di stato a favore di quelli in azioni (+8,5%). «Il settore del Private Banking consolida il suo ruolo di forza propulsiva e op-

portunità per il finanziamento della crescita del Paese: i patrimoni delle famiglie Private sono per dimensione ideali a investimenti di medio e lungo periodo, e dunque ideali per finanziare i progetti di sviluppo delle imprese» dice Antonella Massari, segretaria generale Aipb.

#### ATTENTI ALLE CRIPTOVALUTE

Tornando alla visione globale del mercato, nel report di Capgemini si legge che nel 2017 le azioni sono rimaste la principale asset class nel primo trimestre del 2018, rappresentando il 30,9% del patrimonio finanziario degli HNWI, seguita da disponibilità liquide e attività equivalenti al 27,2% e da proprietà immobiliari al 16,8% (in aumento del 2,8%). Una nuova area di attenzione, anche se non giustifica ancora investimenti quantitati-

vamente rilevanti, è quella delle criptovalute. Il potenziale delle criptovalute, in termini sia di rendimenti degli investimenti sia di riserva di valore, sta fungendo da driver dell'interesse degli HNWI, specie tra i più giovani. Infatti, il 71,1% di quelli con un'età inferiore ai 40 anni attribuisce grande importanza alla ricezione di informazioni sulle criptovalute dalle principali società di gestione patrimoniale, rispetto al 13% degli HNWI con

**I GESTORI TRADIZIONALI DEVONO SCOPRIRE L'IMPORTANZA DELL'USER EXPERIENCE: ARRIVANO AMAZON GOOGLE E FACEBOOK**

un'età superiore ai 60 anni. «Le società di wealth management hanno chiare opportunità per rafforzare la relazione con i propri clienti dall'elevato patrimonio netto. Offrire un'innovativa customer experience digitale è un modo per consolidare il rapporto wealth manager-clienti», afferma Monia Ferrari, head of banking di Capgemini Italia.

#### LA SFIDA DELLE BIGTECH

Un'ultima considerazione del rapporto Capgemini riguarda la sfida delle BigTech anche nel mercato private. Il termine BigTech viene generalmente utilizzato per indicare società che non operano direttamente nel settore dei servizi finanziari, come Google, Amazon, Alibaba, Apple e Facebook. Il peso di queste società nel comparto della gestione patrimoniale rimane ancora incerto, ma indipendentemente dal modello prescelto dalle BigTech per fare il proprio ingresso sul mercato, il report evidenzia che le società di gestione patrimoniale devono trasformare il modo in cui investono per il futuro e allontanarsi dai tradizionali modelli di budgeting per adottare un approccio più dinamico basato sul portafoglio.

Marco Barbieri