



**SETTORE
IN FORTE
CRESCITA**

**Più di un milione
di clienti facoltosi**

I consulenti che gestiscono i grandi patrimoni (un settore detto 'private banking') sono un esercito da 17mila professionisti. Il tesoro che amministrano per conto di 1,1 milioni di clienti è di 912 miliardi

Grandi patrimoni e successioni Un tesoro da mille miliardi gestito da 17mila consulenti

Andrea Telara
MILANO

E' UN ESERCITO di quasi 17mila professionisti che gestiscono un patrimonio complessivo di oltre 912 miliardi di euro, per conto di quasi un milione e 100mila clienti. Ecco, in sintesi, la fotografia del settore del *private banking* e del *family office* in Italia. Si tratta di quell'insieme di servizi che le banche e le reti di consulenza finanziaria offrono agli investitori di fascia medio-alta, quelli che dispongono di una ricchezza di una certa consistenza, superiore a 500mila o a un milione di euro a testa.

Qualsiasi gruppo bancario nel nostro Paese oggi ha una sua struttura di *private banking*, mentre sono nate anche diverse realtà indipendenti, soprattutto nel segmento dei *family office*, dove operano società specializzate nel gestire i patrimoni appartenenti a famiglie benestanti. Negli ultimi anni, mentre l'intera industria del risparmio gestito viaggiava a gonfie vele, il settore del *private banking* è stato indubbiamente l'area di mercato che ha registrato i tassi di crescita più alti (+100% in dieci anni), grazie soprattutto a due fattori.

IL PRIMO è una certa polarizzazione della ricchezza che, nei Paesi

**LA SPINTA
DI BANCHE
E SOCIETÀ**

Il settore del private banking è oggi concentrato soprattutto nelle mani di una decina di grandi gruppi, che da soli controllano il 51,7% del mercato, gestendo oltre 470 miliardi di euro. Ma ci sono anche molte società indipendenti

si occidentali impegnati a fronteggiare la crisi economica, ha visto la fascia di popolazione benestante diventare ancor più benestante di prima. Il secondo fattore è una naturale evoluzione del mercato, in cui molti grandi investitori si rivolgono con maggior frequenza a consulenti finanziari e gestori professionali del risparmio.

Mentre i rendimenti degli immobili sono scesi e quelli delle obbligazioni sono letteralmente crollati a causa del calo dei tassi d'interesse, i nostri connazionali con molti soldi da investire sono andati alla ricerca di alternative, affidandosi appunto ai prodotti finanziari come le polizze vita o i fondi comuni offerti dalle reti del *private banking*.

OGGI QUESTO SETTORE è concentrato soprattutto nelle mani di una decina di grandi gruppi, che da soli controllano il 51,7% del mercato, gestendo oltre 470 miliardi di euro. I dati sono della società di ricerca e consulenza Magstat e sono aggiornati alla fine del 2017 ma, molto probabilmente, sono cambiati poco negli ultimi mesi. Il leader di mercato è Fideuram Intesa Sanpaolo Private Banking, con ben 151,4 miliardi di euro in gestione, seguito da Unicredit Private Banking con 63,5 miliardi.

Al terzo posto si piazza Banca Aletti, il polo del *private banking* del gruppo Banco Bpm che gesti-

isce circa 39 miliardi. Fanno parte della *top five* anche Banca Generali che, per conto della cosiddetta clientela *private*, amministra patrimoni per oltre 35 miliardi, più o meno in linea con le dimensioni di Ubi Top Private, la divisione di Ubi Banca dedicata agli investitori di fascia alta.

ANCHE GLI OPERATORI di mercato meno tradizionali puntano con decisione sulla fascia di clientela più abbiente. È il caso di Finenco, che nel segmento del *private banking* gestisce oltre 27 miliardi di euro, una somma che rappresenta ormai oltre un terzo di tutte le attività finanziarie della banca. Il *private banking*, insomma, è diventato per molti gruppi finanziari una gallina dalle uova d'oro.

Il perché non è difficile da capire. I dati dell'associazione di categoria del settore, l'Aipb, rivelano infatti che ben il 77% dei clienti bancari di fascia alta si dichiara soddisfatto dei servizi ricevuti e instaura con il loro consulente di fiducia un rapporto di lungo termine, che non si limita alla sola gestione del portafoglio finanziario ma si estende anche al patrimonio immobiliare o al campo assicurativo. Senza dimenticare, infine, l'assistenza che i *family office* e i *private banker* offrono in materia di eredità e successioni, quando vi è la necessità di trasferire il patrimonio tra una generazione e l'altra della famiglia.

© RIPRODUZIONE RISERVATA