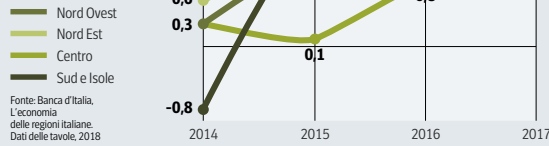




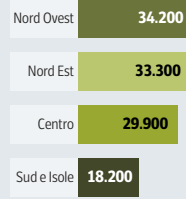
L'altalena

La crescita del Pil per macro aree, variazioni percentuali su valori concatenati, anno di riferimento 2010



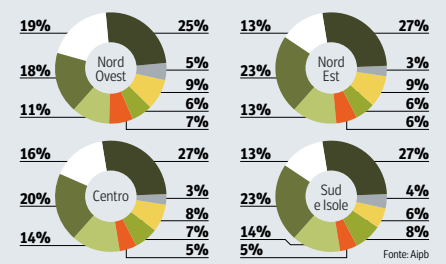
Le differenze

Pil pro capite in euro



La mappa

Le scelte di investimento dei clienti Private



Le quattro Italie della ricchezza

In testa il Nord Ovest con un Pil pro capite di 34 mila euro
Il mattone sempre re. Al Sud vale il 60% degli asset di famiglia

di **Patrizia Puliafito**

Un'Italia divisa in due (o meglio in quattro) che continua a marciare a doppia velocità. Si vede in tanti settori industriali e il risparmio, invocato da più parti a garanzia del nostro futuro (e del nostro debito pubblico) non fa certo eccezione. La ricchezza delle famiglie italiane, che ammonta complessivamente a oltre quattromila miliardi, infatti, è concentrata per il 62% nel Nord e solo per il 38% nel Centro, Sud e Isole. Le differenze sono ancora più marcate se si considera il reddito nazionale pro capite: 34.200 nel Nord Ovest, 33.200 nel Nord Est, mentre si abbassa sotto i 30 mila euro nel Centro Italia e fino a 18 mila euro nelle Isole. Una diversità che mostra ancor di più il differente contributo alla crescita delle diverse

ture private gestiscono il 24% dei patrimoni dei residenti nel Nord Ovest; il 18% delle sostanze delle famiglie che vivono nel Nord Est; il 19% della ricchezza degli abitanti del Centro e il 9% delle fortune degli isolani.

Milano e Roma sono le capitali dell'industria del private banking che gestisce asset rispettivamente di 169 e 80 miliardi di euro, pari al 10% della ricchezza dei residenti nelle singole due macro aree (Ovest e Centro). Le strutture bolognesi gestiscono 40 miliardi di euro, pari al 4% della ric-

chezza complessiva del Nord Est, mentre alle strutture napoletane sono stati affidati complessivamente 20 miliardi di euro, pari al 2% delle fortune delle famiglie del Sud e isole.

Dai dati risulta evidente che la ricchezza italiana è distribuita sul territorio a macchia d'olio. Differenti sono anche le caratteristiche socio-demografiche del cliente private, pur con un identikit di base uguale per tutti. Il cliente private è in prevalenza uomo (nel 70%-80%) e ha un'istru-

zione di buon livello: l'80%-90% possiede una laurea o un diploma. A rivolgersi al private banker per la gestione delle proprie sostanze, nel Centro e nel Sud, sono in prevalenza gli imprenditori, mentre nel Nord sono soprattutto i liberi professionisti.

La percezione

Tra Nord e Sud sono differenti anche la percezione della banca e i criteri adottati per sceglierla. «Centro e

Sud — commenta Massari — sono territori dove viene attribuita grande importanza alla relazione fiduciaria con il consulente. In particolare, nel Centro Italia, la scelta dell'istituto, dipende dalla qualità delle soluzioni d'investimento consigliate, mentre nel Nord si dà grande importanza a tutte le componenti del servizio, compresa la possibilità di avere un contatto con un team di esperti. Nel Nord Est è importante il prestigio della banca, mentre la solidità dell'istituto sembra preoccupare soprattutto le famiglie del Nord Ovest che, rispetto al resto d'Italia, hanno un approccio più moderno nella gestione degli investimenti e attribuiscono grande valore alla visione internazionale dei mercati finanziari del team d'investimento della ban-



Aipb
Antonella Massari, segretario generale dell'Associazione Italiana che raggruppa le aziende di private banking

anime territoriali dell'Italia. Nel 2017, nel Nord Ovest ed Est, il Pil è aumentato rispettivamente dell'1,8%, mentre il Centro ha partecipato alla crescita solo per lo 0,9%, (il numero peggiore) mentre il Sud e le isole hanno totalizzato l'1,4%.

Dalla fotografia — scattata in uno studio pubblicato proprio in questi giorni da Banca d'Italia — si conferma anche la curiosa persistenza di un dato storico: la passione per il mattone che accomuna gli italiani settentrionali, meridionali e isolani. Nonostante gli investimenti negli asset finanziari (fondi, titoli e liquidità) sia in crescita rispetto al dopoguerra, il mattone ha un fascino storicamente quasi inossidabile. E la quota di patrimonio immobiliare aumenta man mano che si scende nella Penisola: da poco più del 50% se si esaminano i portafogli degli abitanti del Nord (Est e Ovest) mentre le case rappresentano oltre il 60% della ricchezza delle famiglie del Centro, Sud e Isole. La quota di risparmio investito in attività finanziarie, invece, nei portafogli italiani in media non supera mai il 46%.

L'analisi

«Della ricchezza complessiva — spiega Antonella Massari, segretario generale Aipb (Associazione Italiana private banking) — al servizio di private banking è affidata una quota importante, il 18,4%, pari a 806 miliardi di euro. In particolare, le strut-

Nel Settentrione i clienti danno molto peso alla visione internazionale di chi investe i loro soldi

ca». L'approccio evoluto negli investimenti dalle famiglie del Nord Ovest è confermato dall'elevato peso di gestioni patrimoniali e azioni presenti nei portafogli, mentre l'approccio all'investimento degli abitanti del Sud e delle Isole è più tradizionalista e conservativo. I loro portafogli sono caratterizzati da una maggiore quota di liquidità, titoli di stato e prodotti assicurativi.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



L'evento

Borsa Italiana, a Milano, il 16 novembre, ospiterà il XIV Forum del Private Banking, organizzato da Aipb. «Disruptive Innovation in Wealth Management»; «Patrimoni, investimenti, sviluppo: un'agenda per il futuro»; «Intelligenza artificiale nell'industria del Wealth Management» sono i temi al centro delle tavole rotonde. Apre i lavori il presidente di Aipb Fabio Innocenzi. Parteciperanno Giorgio De Rita, segretario generale del Censis, Carmine Di Noia, commissario Consob, Salvatore Rossi, dg di Banca d'Italia e presidente Ivass, Andrea Sironi presidente Borsa Italiana ed Edoardo Palmisani di Bcg. Chiuderà i lavori Antonella Massari segretario generale Aipb.