

[Link alla pagina web](#)

I clienti private amano il "Made in Italy"

Secondo l'Osservatorio sulla Clientela Private in Italia, condotta da GFK per **AIPB**, la stabilità dell'Italia e dell'Europa si trovano nella top 4 delle loro preoccupazioni. Ecco perché... Secondo il whitepaper Socio-Political Influences On Investing, pubblicato da Spectrem Group, molti HNWI statunitensi darebbero così tanto rilievo agli accadimenti sociopolitici del loro Paese,



e non solo, da desiderare che le proprie scelte in ambito finanziario abbiano un impatto concreto anche sulla realtà. Quello che davvero conta per questi individui non è investire necessariamente in aziende o attività made in USA, quanto piuttosto in brand o prodotti a loro familiari. La logica, quindi, non è 'investo in aziende del mio territorio', bensì 'investo in aziende che conosco'. Anche tra i clienti Private italiani ciò che accade a livello politico e sociale genera un grande interesse: secondo l'Osservatorio sulla Clientela Private in Italia, condotta da GFK per **AIPB**, la stabilità dell'Italia e dell'Europa si trovano nella top 4 delle loro preoccupazioni, con valori rispettivamente del 41% e del 22%. Eppure, a differenza di quanto accade oltreoceano, sono interessati a che gli investimenti scelti generino valore per il Paese (74%) e il loro territorio (65%). Su questa tipologia di investimenti, ancora poco diffusa nel mercato italiano, sta infatti convergendo l'interesse del sistema di offerta. Si tratta prevalentemente di investimenti illiquidi. Sebbene risultino più rischiosi di altri, possono essere considerati adatti ad una diversificazione efficiente dei portafogli di grandi dimensioni che caratterizzano la clientela private.

Clienti Private: investimenti e impatto sulla realtà

Il mio investimento...



Fonte: AIPB-GFK, Indagine sulla Clientela Private in Italia, 2018