

Argomento: AIPB: Si parla di Noi

La scelta preferita dal cliente: concentrare il patrimonio nelle mani di un solo banker

La quota di mercato del private banking è salita nell'ultimo triennio dal 25% al 27% del totale delle attività finanziarie delle famiglie. «Ed è cresciuto il numero dei clienti che riconosce nella figura del private banker professionalità ed esperienza tali da considerarlo, in molti casi, come interlocutore principale tra i diversi professionisti di riferimento». Il presidente di Aipb (l'associazione italiana private banking) Paolo Lange ha ribadito: «In questi anni di mercato in crescita e di cambiamento normativo, Aipb ha sostenuto una visione evoluta del settore, intensificando il dialogo

con gli stakeholder esterni al fine di valorizzare i tratti peculiari del private banking. Ciò è stato possibile dando risalto alla capacità dell'industria private di alimentare il circolo virtuoso tra risparmio delle famiglie benestanti e finanziamento delle imprese, soprattutto quelle medio-piccole. Tutto a favore della crescita economica e dello sviluppo sociale del Paese».

CAMBIO DI PARADIGMA

Il rapporto tra famiglie private e i loro consulenti finanziari evolve, come qualunque relazione di intermediazione professionale. Tradizionalmente le fami-

glie private si sono rivolte a più di una banca per la gestione degli investimenti personali. Per la prima volta nel 2018 si è assistito a un cambiamento nelle abitudini delle famiglie private: è diminuito il numero di famiglie che fanno guidare la propria relazione con il consulente mentre cresce il numero di quelle che decidono di concentrare una quota maggiore di patrimonio premiano così la specializzazione dell'operatore.

Alla banca principale normalmente viene affidata una quota superiore al 60% del proprio portafoglio. Ma nell'ultimo triennio si è rilevata una crescita impor-

ta del numero di famiglie private che ha concentrato la gestione degli investimenti presso un unico operatore.

La tendenza a concentrare la gestione in pochi operatori, o addirittura in un unico professionista, manifesta un evidente biso-

**IL BISOGNO DI FIDUCIA
SEMPRE PIÙ FORTE
SUGGERISCE
DI OPTARE
PER UN UNICO
CONSULENTE**

gno di fiducia. Un crescente bisogno di fiducia. A fronte di questa tendenza anche l'onerosità dei costi di gestione sembra passare in secondo piano.

COSTI DI GESTIONE

Il monitoraggio di Aipb conferma che i costi di gestione sono la seconda causa di cambiamento nella relazione con il consulente, ma nel giro di un anno questa preoccupazione è calata di oltre sette punti percentuali.

È sempre più avvertita come fondamentale la qualità del servizio. Ecco perché gli operatori puntano la competizione proprio su questo tema. «La sfida

che ci poniamo come Gruppo è di fornire alla nostra clientela private un'adeguata diversificazione di portafoglio. Come Credem private banking - spiega Gianluca Rondini, responsabile private banking Credem - pensiamo che i prodotti di private assets siano strumenti molto interessanti per raggiungere questo obiettivo e in particolare in questo contesto di mercati caratterizzati da accentuata volatilità».

Il Gruppo di Reggio Emilia ha quindi costituito una business line dedicata al private market, scelta strategica fondamentale per mantenere ed accrescere la nostra capacità di offrire soluzioni di investimento innovative e competitive. In autunno saremo sul mercato con le prime opportunità di investimento.

Ma. Ba.

