

## Argomento: AIPB: Si parla di Noi

Il private banking è chiamato ad abbinare alla consulenza finalizzata alla gestione degli asset finanziari un supporto per la protezione, la crescita e la trasmissione del patrimonio

**Achille Perego**  
MILANO

**L**A GESTIONE dei patrimoni degli italiani più ricchi ma anche un servizio di consulenza (dalle polizze al fisco, dall'immobiliare ai passaggi ereditari) sempre più ampio sia per le famiglie sia per gli imprenditori. E un possibile volano per il mondo reale dell'economia. In questi anni il private banking è cresciuto ed è diventato grande. Ma qual è oggi il suo ruolo? «In Italia il private banking – risponde Antonella Massari, segretario generale dell'Associazione italiana private banking (Aipb) – ha ormai un ruolo ben consolidato nella gestione dei patrimoni finanziari delle famiglie benestanti. Un settore che ha raggiunto un importante grado di maturità – come dimostrato dalla crescita progressiva dei portafogli in gestione arrivati a pesare circa un quarto della ricchezza investibile delle famiglie italiane – ma anche un'industria che oggi è chiamata a compiere un ulteriore passo in avanti, abbinando alla consulenza finalizzata alla gestione degli asset finanziari un supporto più ampio per la protezione, la crescita e la trasmissione della componente reale del patrimonio».

**Com'è oggi il mercato di riferimento?**

«Il private banking in Italia gestisce un bacino di risorse di dimensioni molto rilevanti che, tradotto in cifre, supera gli 800 miliardi e rappresenta il 26% dei diversi canali distributivi dedicati alla clientela retail. Un settore in buona salute, con una prospettiva di crescita degli asset, in base allo scenario macroeconomico e finanziario a marzo 2019, di circa 85 miliardi nel prossimo triennio, grazie a un tasso medio annuo di crescita del settore del 3,5%, superiore a quello previsto per gli altri canali distribu-



## Nuovi servizi dal private banking «Ora aiutiamo gli imprenditori anche a far crescere le aziende»

tivi del sistema finanziario».

**Qual è il valore aggiunto offerto al cliente?**

«L'industria del private banking si è sempre distinta nel suo ruolo principale di supporto alle famiglie per la protezione e la crescita dei patrimoni, attraverso una consulenza finanziaria altamente professionale. Nell'ambito di questo servizio, le componenti di valore particolarmente apprezzate dalla clientela private riguardano la possibilità di avere un consulente dedicato, un livello di servizio basato su una gamma di prodotti ampia e diversificata, un approccio di portafoglio volto ad assicurare investimenti ampiamente diversificati a cui si aggiunge l'accesso a un team di esperti a supporto del banker e un elevato grado di personalizzazione dell'offerta».

**Un'offerta che sta diventando sempre più ampia?**

«In funzione di un contesto economico, politico e finanziario sempre

**UN SETTORE IN BUONA SALUTE**

In alto a destra Antonella Massari, segretario generale dell'Associazione italiana private banking (Aipb)

più complesso e in risposta all'evoluzione degli stili di vita delle famiglie a cui abbiamo assistito negli ultimi anni, il private banking sta progressivamente allargando il proprio spettro d'azione aggiungendo al wealth management dedicato alle famiglie ulteriori servizi rivolti specificamente ai clienti private imprenditori. Dal momento che gli imprenditori oggi rappresentano circa il 20% della clientela, i banker hanno l'occasione di essere considerati preziosi alleati e dare un supporto nella definizione delle strategie di crescita delle aziende ai loro clienti».

**Che funzione può avere il private banking per veicolare investimenti verso le Pmi?**

«Può contribuire a rafforzare la crescita economica facendo leva sul rapporto fiduciario tra banker e imprenditore. Il contesto imprenditoriale italiano mostra un ampio ricorso all'auto-finanziamento associato a fonti di finanzia-

mento esterne poco diversificate a causa di un significativo sbilanciamento verso il credito bancario. Gli imprenditori italiani mostrano una bassa propensione a ricorrere a forme alternative di reperimento capitali, mentre la globalizzazione dei mercati suggerisce l'importanza di maggiore apertura del capitale a terzi per poter finanziare progetti di crescita, innovazione e internazionalizzazione. L'osservatorio Aipb sulla clientela private sembra rivelare spazi di apertura».

**Quali?**

«Il 68% dei clienti private imprenditori ha maturato la consapevolezza di potersi avvalere di un aiuto professionale specializzato e sembra pronto ad accogliere proposte di soluzioni che lo supportino nei momenti di discontinuità nel ciclo di vita della sua impresa. In quest'ottica, il private banking può sicuramente giocare un ruolo importante».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

