

## Argomento: AIPB: Si parla di Noi

## I numeri

**840 miliardi di euro**

È il tesoro complessivo degli italiani con un patrimonio di oltre 500mila euro a testa

**920 miliardi di euro**

È a quanto potrebbe arrivare il patrimonio in gestione dei private banker entro il 2021

**16% dei clienti**

Sono quelli che hanno un tesoretto personale compreso fra 5 e 10 milioni di euro



## I CLIENTI

**Occhi puntati anche su chi investe all'estero**  
**Può apprezzare molto essere assistito oltreconfine**

tergoria di investitori che sono classificabili come Private e che gradiscono molto ricevere assistenza da una banca o da un intermediario del loro stesso Paese. Le aziende italiane all'estero sono in totale 27mila, di cui 32% è concentrato poche aree: Stati Uniti, Germania, Spagna, Francia e Gran Bretagna. La terza categoria di potenziali clienti del private banking italiano è rappresentata dai nostri connazionali residenti all'estero.

**Su questo fronte**, secondo l'analisi di Deloitte, la Svizzera è lo Stato con la più alta relazione tra numero di italiani residenti e potenziali clienti classificabili come Private. Seguono altre nazioni del Vecchio Continente che ospitano una folta comunità di nostri concittadini come la Germania, la Francia, il Regno Unito e il Belgio. Infine, c'è una quarta categoria di potenziali clienti che non va affatto trascurata. Si tratta dei cittadini stranieri con interessi rilevanti in Italia. A portare la loro ricchezza a Sud delle Alpi è spesso la decisione di acquistare di qualche immobile di pregio. Deloitte ha evidenziato che i paesi di provenienza sono soprattutto la Germania, gli Stati Uniti e il Regno Unito a cui si aggiungono due nazioni a noi confinanti come la Francia e la Svizzera. Anche i Paperoni stranieri, insomma, possono far gola a private banker italiani.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

# Il tesoro dei 'Paperoni'

## Cresce il Private banking

L'analisi della società di consulenza Deloitte

Il patrimonio finanziario lasciato in gestione dagli italiani ricchi potrebbe salire, entro il 2021, da 844 a 920 miliardi di euro

di **Andrea Telara**  
MILANO

**Oltre 840 miliardi di euro.** È il tesoro posseduto oggi dai «Paperoni d'Italia», cioè i nostri connazionali che hanno a disposizione una ricchezza finanziaria di oltre 500mila euro a testa e che di solito compongono il variegato mondo del private banking. Con quest'espressione si fa riferimento all'insieme di servizi che le banche e gli altri intermediari (in primis le reti di consulenti finanziari) offrono ai clienti di fascia medio-alta, che dispongono appunto di un bel gruzzoletto da investire superiore a mezzo miliardo. La nota società di consulenza internazionale Deloitte ha scattato di

recente una fotografia di questo settore, attraverso un'approfondita ricerca (Monitor) svolta in collaborazione l'Associazione italiana private banking (Aipb). Secondo l'analisi di Deloitte, il private banking made in Italy ha di fronte buone prospettive di crescita e il patrimonio in gestione potrebbe salire entro il 2021 da 844 a 920 miliardi di euro, corrispondenti al 28,4% della ricchezza delle famiglie.

**Più di un quarto dei risparmi** presenti in tutta la Penisola, dunque, è in mano a investitori benestanti. Si tratta di un esercito di centinaia di migliaia di persone, di cui il 32% possiede una ricchezza finanziaria tra 500mila e un milione di euro. Il 35% di loro possiede un patrimonio tra 1 e 5

milioni mentre il 16% ha un 'tesoretto' compreso tra 5 e 10 milioni. Infine, una quota residuale del 16% dei clienti del private banking detiene attività finanziarie che superano addirittura i 10 milioni di euro a testa. Secondo le rilevazioni del Monitor di Deloitte - Aipb, il private banking italiano è insomma un settore sostanzialmente in salute anche se non raggiunge i livelli di sviluppo toccati in altri paesi, che tradizionalmente attraggono capitali dall'estero. È il caso della Svizzera, degli Stati Uniti o di Singapore e del Regno Unito. Nella capacità di gestire e attirare la ricchezza dei Paperoni, il nostro Paese si colloca secondo Deloitte in una posizione intermedia assieme alle nazioni dell'Europa Continentale come

La Svizzera è lo Stato con la più alta relazione tra numero di italiani residenti e potenziali clienti Private

la Francia, la Spagna e la Germania.

**Le banche** e gli intermediari specializzati nel segmento di clientela medio-alta hanno però occasione di espandersi all'estero puntando su alcune categorie di investitori che per diverse ragioni hanno un forte legame con l'Italia. La prima categoria di clienti appetibili è quella degli italiani che hanno rilevanti interessi all'estero e che ovviamente possono apprezzare molto il fatto di essere assistiti anche oltreconfine da una banca o da un intermediario del proprio Paese. Ci sono infatti molti nostri connazionali che decidono ogni anno di investire sul mattone al di fuori della Penisola. Considerando «il numero di transazioni immobiliari effettuate dagli italiani e i prezzi medi di acquisto per metro quadrato in ogni paese», hanno scritto nel loro Monitor gli analisti di Deloitte, i mercati di «Spagna, Francia, Stati Uniti e Svizzera sembrano essere i più interessanti».

**A questo potenziale bacino di utenza** si aggiunge poi la platea di imprenditori italiani che hanno deciso di aprire un'azienda all'estero. Si tratta di un'altra ca-