

Argomento: AIPB: Si parla di Noi

Lo scenario. Anche in Italia continuano a crescere le grandi ricchezze: le private bank stanno organizzando servizi specializzati per offrire ai clienti gestioni su misura

È aperta la caccia ai grandi patrimoni tra 5 e 10 milioni

Lucilla Incorvati

Lo dicono i numeri. I clienti private con maggiori risorse finanziarie (coloro che affidano risorse a partire dai 5 milioni di euro) sono quelli che in termini assoluti crescono di più. Lo rivela un'analisi di Aipb, Associazione italiana private banking) secondo la quale nel 2019 in Italia la crescita della ricchezza è stata positiva su tutte le fasce legate al business del wealth management, ma è stata decisamente più accentuata per i patrimoni superiori ai 5 milioni di euro. La consistenza totale dei patrimoni attribuibili solo a questo target era alla fine del 2019 pari a 359 miliardi di euro, mettendo a segno una crescita di circa 3 punti percentuali ogni anno a partire dal 2015. Nel 2019 la ricchezza detenuta dalle famiglie sopra i 500mila euro rappresentava il 36% dei patrimoni investibili in Italia, mentre isolando gli asset sopra i 5 milioni la quota è pari al 12 per cento. Una crescita, questa, che va in linea al trend che si registra a livello mondiale come dimostra l'ultimo Global Wealth Report di Credit Suisse (ndr nei patrimoni conteggiati sono inclusi anche i beni immobiliari oltre agli asset finanziari). Nel 2019 i grandi ricchi erano quasi 47 milioni di individui, in crescita rispetto all'anno precedente di 1,1 milioni, con gli Stati Uniti in vetta alla classifica, seguiti da Giappone e Cina (l'Italia si posiziona al 14esimo posto).

Segmento attrattivo. Va da sé che sta diventando uno dei segmenti più corteggiati dalle private

bank. Secondo sempre l'analisi di Aipb il private banking penetra in maniera rilevante la ricchezza delle famiglie oltre i 10 milioni e tra 1 e 5 milioni ma soprattutto dimostra un buon potenziale di sviluppo nella fascia tra i 5 e i 10 milioni di euro, al momento penetrata solo per il 52% dagli operatori.

Tra i modelli di servizio che su questa fascia hanno la meglio ci sono gli operatori specializzati che gestiscono una quota rilevante di patrimoni, soprattutto oltre i 10 milioni. E in questo gruppo ci sono

Secondo l'analisi di Aipb questa fascia di clienti presenta il potenziale di sviluppo con i margini di crescita maggiori

molti brand esteri come Ubs, Citi e Credit Suisse. Non a caso Ubs e Citi hanno deciso di riportare in Italia la divisione dedicata a questo target

E se Ubi Top Private, la divisione di wealth management del gruppo Ubi che conta attualmente patrimoni superiori ai 38 miliardi ad ottobre ha lanciato una divisione solo per i clienti ultra high net (chi affida capitali sopra i 10 milioni di euro, gestita da Emilio Garugati, ex Ubs), da diversi mesi è al lavoro su un nuovo progetto pensato per questo target anche Paolo Molesini, ex ad di Fideuram Intesa Private Banking.

Per Fideuram - Intesa Sanpaolo PB, laeder di mercato, i clienti con patrimoni oltre i 5 milioni superano le 5mila unità per un totale di

capitaliche alla fine del 2019 erano quasi 80 miliardi, a fronte di oltre 780mila tra clienti e gruppi familiari che hanno affidato alla banca a 243 miliardi di euro.

«Abbiamo riportato da Zurigo a Milano la gestione di questo target più per una questione organizzativa e per seguire al meglio chi ci affida dai 10 milioni di euro (ndr circa il 20% del totale in Italia) - sottolinea Paolo Federici, country head per l'Italia -, classificazione per altro più teorica perché guardiamo al potenziale effettivo del singolo cliente. Di fatto i team dedicati a questo target a livello locale e globale sono stati riuniti per accorciare la catena di trasmissione di servizi e opportunità che emergono a livello globale e vanno poi tempestivamente trasferite a livello locale per dare a tutti i clienti le medesime chance. Proprio per questo su questi clienti opera il Gfo, group family office».

Anche Citi ha riaperto nel 2019 il Private Banking italiano con sede a Milano che oggi può contare su una presenza commerciale (banker e consulenti professionali). Il target di clienti riguarda gli Uhnw (ultra high net worth individuals), vale a dire quei soggetti (individui e/o nuclei) che detengono patrimoni superiori a 50 milioni in asset liquidi. In aggiunta ai servizi finanziari sono offerti ai clienti servizi legati al mondo del real estate e dell'art advisory, ambito dove Citi è stata pioniera nell'art financing con la concessione di prestiti con garanzia dell'opera d'arte, già dal 1979.

@lucillaincorvati

© RIPRODUZIONE RISERVATA