

IL 35,9% DELLA RICCHEZZA È PRIVATE

SICUREZZA, DIVERSIFICAZIONE E PROTEZIONE. ECCO L'INVESTITORE PRIVATE IN TRE PAROLE

Sulla base dei dati storici di giugno 2021, che hanno visto gli asset in gestione raggiungere i 993 miliardi di euro, le stime relative all'andamento dell'industria italiana del private banking sono che a fine 2021 i risparmi che fanno capo alla clientela private abbiano raggiunto quota 1.021 miliardi di euro, con una crescita del 9,5% rispetto al 2020. In questo contesto, nel prossimo biennio, si prevede che gli asset gestiti dal private banking raggiungano i 1.113 miliardi di euro, con una crescita media annua intorno al 4,4%, sia grazie al contributo della raccolta netta, che dovrebbe crescere del 2,8%, sia per effetto delle performance dei mercati (1,6%).

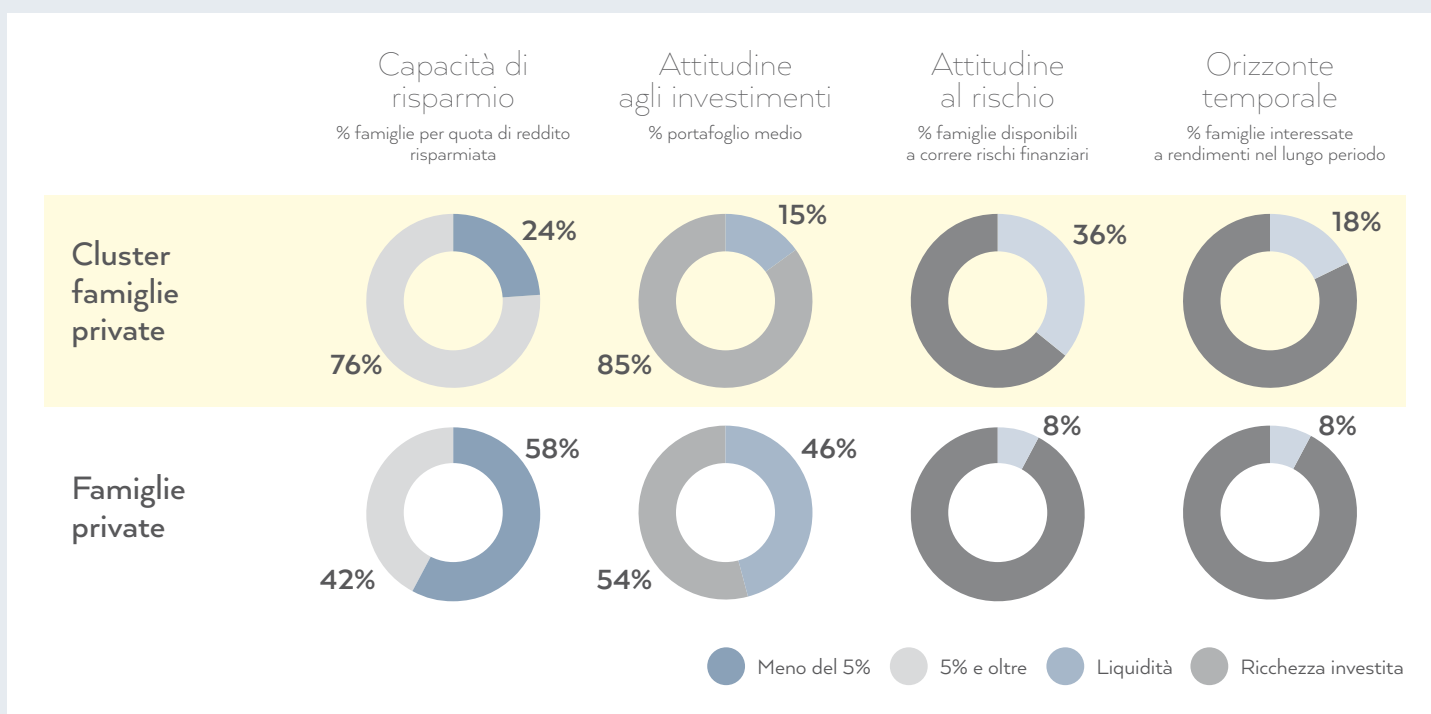
Il segmento di clientela del private banking, che comprende le famiglie italiane che possiedono un patrimonio superiore a 500.000 euro, rappresenta oggi il 35,9% della ricchezza privata complessiva del nostro Paese. **AIPB**, insieme a **Centro Einaudi**, ne ha analizzato il profilo e gli orientamenti attraverso un'indagine basata su un campione di 723 famiglie, di cui 401 clienti di una banca private. La ricerca "Risparmiatori di avanguardia nelle scelte di investimento" ha illustrato le caratteristiche peculiari e le attitudini agli investimenti dei risparmiatori più abbienti, che come evidenziato nel titolo si dimostrano un'avanguardia nella gestione dei risparmi e un'opportunità

per l'industria del private banking di canalizzare i flussi di nuova ricchezza verso investimenti in economia reale, contribuendo a sostenere la crescita economica del Paese.

Partendo dal profilo sociale, culturale e demografico, il primo dato che emerge nel confronto con la popolazione generale dei correntisti italiani è che il campione analizzato è in media più anziano: l'età media dei clienti private è superiore ai 58 anni, contro i poco meno di 53 della media generale. Le differenze maggiori si riscontrano nella fascia d'età più giovane, tra i 18 e 44 anni, che è decisamente sotto-rappresentata, e nella fascia tra i 65 e i 74 anni, che al contrario è invece decisamente sovra-rappresentata. Un dato che non sorprende visto che il campione è selezionato in base allo stock di ricchezza e il suo accumulo richiede tempo.

Sempre la selezione in base alla ricchezza è sicuramente all'origine delle differenze nella composizione professionale del campione rispetto alla media dei correntisti italiani: gli imprenditori, che sono meno del 4% della popolazione generale dei titolari di conto corrente, costituiscono invece quasi un quinto del campione analizzato dall'indagine, e oltre un terzo di chi detiene un patrimonio superiore al milione di euro. I professionisti, i dirigenti e i quadri messi insieme

LE CARATTERISTICHE DISTINTIVE DELLA CLIENTELA PRIVATE



Fonte: AIPB - Centro Einaudi

rappresentano il 35% degli intervistati, leggermente più presenti tra le donne (38,5%) e meno presenti nella fascia di patrimonio superiore al milione di euro (24%); anche in questo caso il campione della popolazione generale dei correntisti è molto differente: solo l'8,3% appartiene alla categoria di professionisti, quadri e dirigenti.

Un ulteriore elemento di forte differenziazione è legato al profilo culturale. Il 44% dei partecipanti all'indagine ha un titolo universitario (laurea o superiore), e il 49% pur non avendo un titolo universitario ha almeno completato la scuola media superiore. Si tratta di dati decisamente diversi rispetto a quelli della popolazione generale dei correntisti, che ha un livello di scolarizzazione decisamente inferiore, con poco meno del 12% che non raggiunge la licenza media e poco più della metà che ha un'istruzione universitaria o un diploma di scuola superiore. Un importante risultato messo in luce dallo studio AIPB-Centro Einaudi è la scoperta che questo cluster di clientela presenta caratteristiche distintive rispetto al complesso delle famiglie italiane su quattro parametri che sono rilevanti per comprendere la relazione tra risparmio e scelte di investimento. Vediamoli uno per uno nel dettaglio.

Partendo dalla capacità di risparmio, il 76% delle famiglie del segmento private dichiara di risparmiare una percentuale superiore al 5% del proprio reddito disponibile, contro il 42% del totale delle famiglie. Per quanto riguarda l'attitudine agli investimenti, le famiglie private investono in media l'85% della ricchezza finanziaria, mentre il complesso delle famiglie italiane investe in media solo il 54% dei propri risparmi e detiene il 46% sotto forma di liquidità.

Quando si tratta di attitudine al rischio, il 36% delle famiglie private afferma di essere disponibile a correre dei rischi finanziari, mentre la tolleranza al rischio è dichiarata solo dall'8% del complesso delle famiglie. Infine, l'ultimo parametro che distingue il cluster delle famiglie private è l'orizzonte temporale quando investe: il 18% della clientela del private banking è interessata a rendimenti nel lungo periodo, rispetto all'8% del complesso delle famiglie italiane.

La fotografia scattata da AIPB e Centro Einaudi descrive quindi un investitore più maturo rispetto alla media degli investitori italiani, e in conclusione il quadro complessivo che emerge dall'indagine condotta è che il risparmiatore ad elevato patrimonio è un investitore attento alla sicurezza, che diversifica il proprio portafoglio, e che col passare degli anni si apre ad asset immobiliari e più stabili, meno rischiosi, per proteggere la propria terza età e la propria famiglia: tutto questo lo vede diverso dal correntista generico, e lo identifica come un operatore finanziario accorto e che accetta il rischio, ma con moderazione.

IL CONFRONTO INTERNAZIONALE

Anche nel confronto internazionale, non c'è pandemia che tenga: la ricchezza netta delle famiglie italiane continua ad essere la più elevata, confermando il primato di migliori risparmiatori, seppure con qualche peculiarità rispetto agli altri.

Come evidenzia lo studio di Banca d'Italia e Istat sulla ricchezza dei settori istituzionali in Italia dal 2005 al 2020, a fine 2020, il portafoglio di ricchezza italiano è pari a 8,7 volte il reddito disponibile.

Questo rapporto è più basso solo di quello osservato in Spagna (per la quale l'ultimo dato disponibile è relativo al 2019), è simile a quello della Francia e più elevato rispetto a quello osservato in Canada, in Germania, nel Regno Unito e negli Stati Uniti. Va evidenziato che il calo dell'indicatore relativo all'Italia tra il 2012 e il 2018 ha nettamente ridotto il divario positivo rispetto ad altri paesi, in particolare la Francia. In Italia l'indicatore è tornato a crescere solo nel 2019 e nel 2020. In Germania, nonostante il graduale aumento osservato nell'ultimo decennio, il rapporto tra ricchezza netta e reddito disponibile è rimasto invece sensibilmente inferiore a quello degli altri paesi.

Misurata in rapporto alla popolazione, la ricchezza netta delle famiglie italiane alla fine del 2020 è invece inferiore a quella degli altri paesi, a eccezione della Spagna (ultimo dato disponibile relativo al 2019).

Dunque, se l'Italia ha un elevato stock di patrimonio delle famiglie, negativi sono invece i segnali di diffusione di tale ricchezza tra la popolazione, che non cresce, sulla scia di un PIL e di un'economia reale che stentano ad accelerare. Nel confronto internazionale, spicca la forte crescita della ricchezza netta pro capite delle famiglie statunitensi dal 2012, sospinta principalmente dalla dinamica dei prezzi delle attività finanziarie.

Per quanto riguarda infine la composizione della ricchezza delle famiglie italiane nel confronto internazionale, il peso delle attività reali sulle attività complessive per l'Italia (56%) è risultato simile a quello di Francia e Germania, inferiore a quello della Spagna (69%, relativo al 2019) e superiore a quello degli altri paesi, confermando la rilevanza degli investimenti non finanziari, e soprattutto immobiliari, nel nostro paese. Dal 2012 al 2020, tuttavia, è

RICCHEZZA NETTA/PIL

	2005	2010	2015	2020	VAR. 2005-2020
Italia	8,1%	8,7%	8,7%	8,7%	0,60%
Francia	7,1%	7,3%	7,6%	8,6%	1,50%
Germania	5,0%	5,4%	5,9%	6,8%	1,80%
Regno Unito	7,0%	6,5%	7,0%	7,7%	0,70%
Stati Uniti	7,2%	6,0%	6,8%	-	

Fonte: elaborazioni FABI su dati Banca d'Italia

RICCHEZZA PRO CAPITE

	2005	2010	2015	2020	VAR. 2005-2020
Italia	143,9	159,1	162,5	168,1	24,20%
Francia	124,5	147,8	156,9	195,6	71,10%
Germania	94,3	111,2	136,4	176,2	81,90%
Regno Unito	153,2	131,4	194,7	191,7	38,50%
Stati Uniti	188,6	170,6	271,3	-	

Fonte: elaborazioni FABI su dati Banca d'Italia; dati in migliaia di euro

gradualmente aumentato il peso degli investimenti finanziari, con un incremento complessivo di quasi 7 punti percentuali

RISPARMIATORI, BANCHE E PANDEMIA

Ma la pandemia ha lasciato anche un'altra eredità. Secondo i dati di Banca d'Italia nel nostro Paese ci sono circa 47,7 milioni di correntisti. Di questi, quasi 7 su 10 intrattengono rapporti con un unico istituto di credito, ed è in forte aumento la richiesta di servizi digitalizzati, anche a seguito dell'emergenza pandemica. A rilevarlo è l'Osservatorio Hybrid Lifestyle di Nomisma in collaborazione con CRIF, che ha analizzato l'evoluzione del rapporto degli italiani con gli istituti di credito, e le trasformazioni di smart e home banking a seguito del Covid-19.

Secondo lo studio, il 68% degli italiani bancarizzati preferisce l'utilizzo del mobile banking (da smartphone) rispetto agli altri canali di contatto con l'istituto di credito; un fenomeno che interessa maggiormente gli uomini (70% vs 66% donne) e le fasce d'età dei più giovani (74% tra i 18 e i 29 anni, 73% tra i 30 e i 44 anni). Il 56% degli intervistati dichiara di preferire l'uso dell'home banking da pc rispetto agli altri canali, e si tratta in particolare dei "meno giovani", ovvero gli appartenenti alla fascia d'età tra i 55 e i 65 anni, che hanno saputo trasformare una necessità in una virtù.

Oltre alla propensione e alla intensità di utilizzo, lo studio evidenzia che a cambiare dopo l'avvento del Covid-19 è stata anche l'esperienza digitale: per il 64% degli intervistati è migliorata la fruizione dei servizi bancari online – quota di soddisfazione che

sale al 68% tra coloro che hanno rapporti con più di un istituto (prevalentemente uomini, che appartengono alla fascia d'età 30-44 anni). Per un utente su 3, si legge nel report, l'esperienza digitale, favorita dall'attuale situazione pandemica, è diventata elemento fondante della relazione in quanto fattore positivo in grado di rafforzare il livello di fiducia con il proprio istituto di credito, soprattutto tra coloro che hanno rapporti con più banche. Lo studio evidenzia che la trasformazione digitale e le mutate esigenze, sempre più smart, dei clienti, rappresentano per le banche non solo una sfida, ma anche una grande opportunità per incrementare la loyalty e quindi una relazione di lungo periodo. Ad esempio, per il 66% degli italiani l'elemento che maggiormente aiuterebbe ad incrementare la soddisfazione nei confronti del proprio istituto di credito è una gestione del conto corrente e delle operazioni che sia semplice e intuitiva. A manifestare questa esigenza sono principalmente le donne (70% vs 62% uomini) e la fascia d'età dei meno giovani (55-65 anni 78% vs 18-29 anni 59%) che hanno approcciato la trasformazione digitale come "non nativi".

Osservando questi dati, la strada verso la sempre maggiore digitalizzazione per gli istituti, anche a seguito della situazione creata con il Covid-19, sembra a questo punto ormai segnata. Ne sono una conferma il 45% degli italiani che nel 2021 hanno diminuito o cessato il rapporto fisico con la filiale a favore di mobile e home banking rispetto al 2019; percentuali che salgono al 50% e al 47% se si considerano rispettivamente le fasce d'età 18-29 anni e 30-44 anni.