

Ennio Montagnani

COME VA IL SETTORE

Il mercato del private banking continua a crescere anche in Italia. E lo sta facendo a ritmi superiori alle attese. Se a inizio 2021 si stimava, infatti, un mercato con asset in gestione nel private banking a fine 2021 di 978 miliardi di euro, tale traguardo è stato tagliato già alla fine del primo semestre. Le ultime stime indicano asset complessivi a fine 2021 pari a 1.021 miliardi, con una crescita del 9,5% rispetto all'anno prima. Ma c'è di più. Nel prossimo biennio, in base alle stime di Aipb, l'Associazione che riunisce i principali operatori nazionali e internazionali del private banking, si prevede che gli asset gestiti raggiungano i 1.113 miliardi di euro (+4,4% mediamente all'anno) sia grazie al contributo della raccolta netta (2,8%) sia per effetto delle performance (1,6%).

La ricerca Aipb-Centro Einaudi «Risparmiatori di avanguardia nelle scelte di investimento» fornisce un interessante spaccato su come le famiglie più ab-

Il Private Banking batte le stime Obiettivo quota 1.100 miliardi

Attesa una crescita media annua pari al 4,4%. I «paperoni» italiani più disponibili delle altre famiglie a investire

bienti del nostro Paese si pongono rispetto alle Borse e in generale agli investimenti. La ricerca analizza in particolare le famiglie italiane che possiedono un patrimonio superiore a 500mila euro (pari al 35,9% della ricchezza nazionale), il loro profilo e gli orientamenti: si tratta di un cam-

LA RICERCA

È maggiore anche la disponibilità a ragionare sul lungo termine

ione di 723 famiglie, di cui 401 clienti di una banca private. L'analisi svela particolari rilevanti per comprendere la relazione tra risparmio e scelte di investimento; il 76% delle famiglie private dispone di una capacità di risparmio superiore al 5% del reddito disponibile, contro il 42% delle altre famiglie risparmiatrici italiane. Non solo, le famiglie che ricorrono ai servizi di private banking mostrano attitudine a investire la ricchezza finanziaria nell'85% dei casi, contro il 54% delle altre famiglie ri-

sparmiatrici tradizionali. Inoltre, sempre le famiglie 'private' si dichiarano nel 36% più tolleranti ai rischi finanziari (contro l'8% delle famiglie tipo italiane) e dichiarano una preferenza per i rendimenti di lungo periodo nel 18% dei casi, rispetto all'8% delle tradizionali famiglie risparmiatrici del nostro Paese.

Queste caratteristiche distintive delineano un investitore del private banking più maturo della media anche grazie al suo profilo sociale e culturale. Si tratta di individui con un livello di

istruzione superiore alla media della popolazione (44% possiede almeno un titolo di laurea, contro il 12% della media italiana), con una presenza del 20% di imprenditori e del 23% di professionisti. Una popolazione che mostra un interesse elevato per l'informazione finanziaria con

EQUILIBRI

**Ancora prioritaria la difesa del patrimonio
Il ruolo della consulenza**

un 70% del campione che ritiene di avere una responsabilità effettiva verso la collettività come consumatore o investitore. Dalla ricerca emerge tuttavia al contempo anche l'esigenza di conciliare gli interessi generali con quelli di crescita e tutela del patrimonio di famiglia, che viene sempre al primo posto. Anche perché la priorità degli investitori più abbienti non consiste nello speculare per ricavare guadagni sostenuti, quanto piuttosto nel difendere il capitale accumulato nel tempo, spesso derivante da attività imprenditoriali e di famiglia. Questo non significa necessariamente restare ancorati a vecchi schemi di investimento. Cresce infatti l'esigenza, anche nell'ambito della clientela del private banking italiano, di impiegare i propri patrimoni in progetti di economia sostenibile e a favore dello sviluppo del tessuto produttivo. Resta il fatto che esiste ancora un gap da colmare tra intenzioni dichiarate e scelte effettive e il ruolo della consulenza consiste proprio nel ridurre questo divario.

+9,5%
A fine 2021 il Private Banking in Italia contava asset gestiti per 1.021 miliardi (+9,5% sul 2020)

SVILUPPO
Antonella Mascari, segretario generale della Associazione italiana private banking. A sinistra il caveau di una banca

