

Argomento: AIPB: Si parla di Noi

Private banking, dopo il 2022 nero due anni per rivedere i mille miliardi

Le stime Aipb

Masse attese a dicembre a 949 miliardi rispetto ai 1.037 miliardi di fine 2021

Dal 2007, il settore ha visto una crescita media annua consolidata del +6,6%

Lucilla Incorvati

Non è stato un anno facile neppure per il private banking italiano. Con listini crollati anche con punte del 20%, guerra in Ucraina e rincaro delle materie prime anche le masse dei benestanti italiani ne hanno risentito. Così, il settore della gestione dei grandi patrimoni chiuderà il 2022 con masse a 949 miliardi di euro in flessione rispetto ai 1.037 miliardi di euro registrate a fine 2021. Tuttavia, all'oriz-

zonte le previsioni sono rosee perché le stime parlano di ritornare alla fine del 2024 ad una quota ben oltre i mille miliardi di euro. Si stima, infatti di raggiungere i 1.084 miliardi di euro grazie a una crescita media annua del 6,8% (vs +2,7% degli operatori retail). Sono le principali indicazioni che arrivano da Aipb, l'associazione italiana che riunisce le imprese attive nell'industria alla quale si rivolgono 677 mila nuclei di famiglie e che affidano patrimoni a partire da 500 mila euro.

Dal 2007, anno in cui il Private Banking ha cominciato a misurarsi, il settore ha registrato una crescita costante (CAGR consolidato a giugno 2022 +6,6%), superiore a quello della ricchezza italiana (+1,4%) e del Pil (-0,3%). «Una crescita che evidenzia la capacità dell'industria di affrontare e superare con successo le fasi critiche legate ai cicli economici e alle fasi alterne dei mercati - sottolinea Andrea Ragaini, presidente dell'Associazione». In un anno complesso come il 2022, l'industria ha comunque segnato risultati positivi evidenziando, nel

primo semestre, una nuova raccolta del 4,1% delle masse. Un dato che si confronta con la variazione del -0,2% degli operatori retail.

A rendere difficile e complessa l'arena nella quale si misura il mondo del private banking non ci sono solo la volatilità dei mercati e la difficile situazione geopolitica. «Ci sono altre sfide che ruotano attorno a fiducia, innovazione e protezione - sottolinea Ragaini -. Mettendo in fila i principali ambiti di azione necessari per confermare il successo del modello di servi-

zio del Private Banking, gli operatori hanno messo al primo posto (68% degli associati di Aipb) la capacità di rendere il settore attrattivo per le giovani generazioni da affiancare ai professionisti con esperienza». La rilevazione effettuata ogni biennio sulla composizione per età dei banker mostra una riduzione dei professionisti tra i 30 e i 40 anni dal 21% del 2012 al 13% del 2020 e contemporaneamente una salita del peso della fascia tra i 50 e 60 dal 27% al 41%. Al secondo posto (61% degli associati), la capacità di trasferire la fiducia guadagnata alle future generazioni di clientela. Al terzo posto (43% degli associati) emerge la tecnologia come motore di innovazione del servizio per meglio conoscere i bisogni della clientela e fornire soluzioni adeguate e al quarto la tutela del patrimonio (25% degli associati), sulla quale s'impattano le evoluzioni degli assetti familiari, l'allungamento della speranza di vita, la riduzione del welfare pubblico e percorsi professionali meno definiti.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Ragaini: «È prioritario rendere il settore attrattivo per i giovani da affiancare ai colleghi con più esperienza»

