

Utilizzando i servizi di Twitter accetti il nostro [Utilizzo dei cookie](#). Noi e i nostri partner operiamo globalmente e utilizziamo i cookie, anche a fini statistici, pubblicitari e di personalizzazione.



Abbiamo
effettivi c

Home

AIPB
@AIPB_it

Associaz
operator
Facciamo
dei patrin

Milano

aipb.it

Iscritt

AIPB
@AIPB_it

Segui

#PrivateBanking: su @L_Economia
Fabio Innocenzi, Presidente AIPB, e
Antonella Massari, Segretario Generale
AIPB, commentano l'ottimo livello dei
risultati raggiunti dal Settore e da
@AIPB_it. L'articolo di @ppuliafito1

Private banking, la supremazia dei fondi

In 10 anni gli asset sono raddoppiati arrivando a 800 miliardi. Foto di gruppo dei clienti: il 77% è soddisfatto

di Patrizia Puliafito

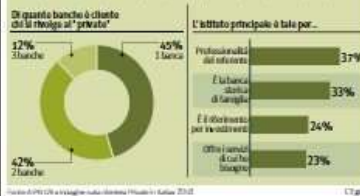
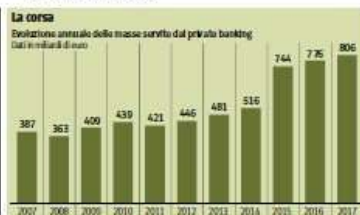
Più che raddoppiati. In dieci anni, gli asset gestiti dall'industria del private banking, che superano, a fine 2017, gli 800 miliardi di euro, pari al 23% delle attività finanziarie delle famiglie italiane. «Il 2017 è stato un anno molto positivo per il nostro settore — conferma Antonella Massari, segretario generale Aipb —. Le masse in gestione sono cresciute del 3,9%, premiando la qualità e la trasparenza dei servizi offerti dalle strutture di private banking, mentre si è ampliata la nostra base associativa con sedici nuovi ingressi, tra cui Banca Patrimoni Sella, Cordusio Sim, Edmond de Rothschild, Alliana Bank It, Banca Parma Finamericas».

A sua volta, il presidente dell'Associazione, Fabio Innocenzi, nel commentare i dati di bilancio, ha aggiunto: «Il settore è in piena evoluzione e sono certo che sarà ulteriormente favorito dall'applicazione della normativa MiFid 2 che stimolerà gli operatori a un costante miglioramento della qualità e trasparenza dei servizi. Siamo, altresì, consapevoli che, con una corretta gestione

mento nella relazione banca/cliente. Così, per dare una mano ai banker, Aipb, con la collaborazione di GfK, (società leader nelle ricerche di mercato) ha analizzato l'approccio all'investimento dei clienti, il loro grado di soddisfazione e ne ha tracciato l'identikit.

Lo scenario

Sono stati presi in esame i titolari di patrimoni finanziari superiori ai 500 mila euro. Ecco la fotografia: il 74% sono uomini, il 24% donne. La maggior parte (84%) ha un'età superiore ai 45 anni (di cui il 36% ha più di 64 anni); il 77% vive nel Nord Italia e ha una buona scolarizzazione. Il 49% sono liberi professionisti e imprenditori, il 24% sono pensionati. La soddisfazione per i servizi, nonostante un leggero calo rispetto al 2017, è stabile, pari al 77%. Quest'anno, però, partendo dal presupposto che non tutti i clienti sono uguali e che per offrire un servizio



adeguato, occorre conoscere, non solo le esigenze, ma anche le peculiarità di clienti e potenziali. Aipb ha voluto scavare più nel profondo. Il risultato?

In base alle caratteristiche annuali emerse durante le interviste, sono stati delineati quattro profili: Tradizionalista, ovvero un conservatore che appropria i servizi in modo consueto, per lui la consulenza significa gestione degli investimenti e si dichiara sostanzialmente soddisfatto. Distaccato, che avverte l'esigenza del servizio, ma non ha ancora individuato la formula a lui congenita. Desidera guidare la relazione con la banca, ma nel contempo vorrebbe un supporto maggiore. Dissimulato, che si dichiara disinteressato alle tematiche bancarie per come gli sono state finora proposte; ingaggiato, che è il cliente perfetto. Competente, interessato, fidelizzato e ambasciatore della sua banca. Pronto a ricevere nuove proposte, per lui la consulenza è molto di più di gestione degli investimenti, è vero e proprio wealth management.



Aipb
Fabio Innocenzi, presidente dell'associazione che rappresenta gli operatori italiani del private banking

del risparmio della famiglia, il private banking può dare un consistente contributo alla crescita del Paese. Spacchettando i portafogli degli italiani più ricchi, si osserva che nel corso del 2017 c'è stata una significativa rotazione. Oggi, ad avere conquistato il peso maggiore (42,5%) è il risparmio gestito, cresciuto di 16 punti nell'ultimo decennio. Seguono i prodotti assicurativi (39,3%, saliti di 13 punti in dieci anni), a scapito dell'amministrato che perde quota, scendendo dal 45% (picco toccato nel 2009), al 23,3% a fine 2017. Il livello più basso degli ultimi dieci anni.

Il cambiamento

La rotazione dei portafogli, in ogni

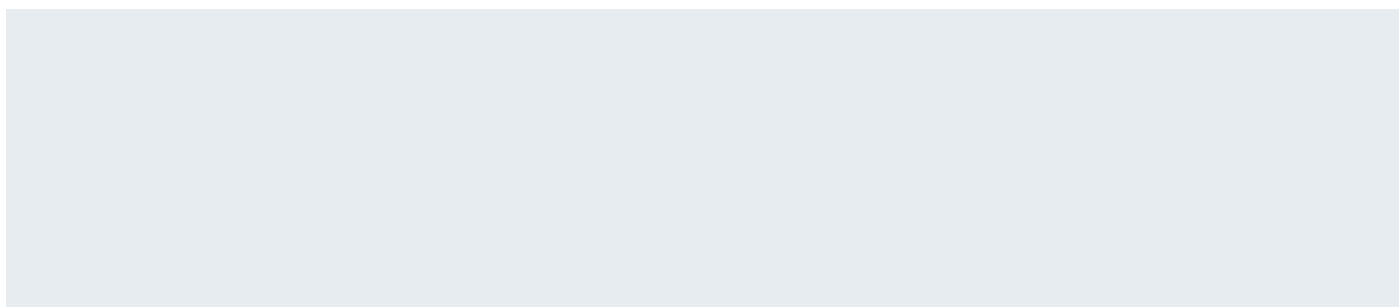
I profili Prudenza e no al fai da te

Si reputa un esperto amministratore. Controlla le scelte di investimento. Dal suo banker pretende molto: rapidità nell'operatività, chiarezza e precisione nelle esecuzioni. Ma, se soddisfatto è disposto a seguirlo anche presso altro intermediario.

Sono queste le peculiarità del profilo dell'ingaggiato. Uno dei quattro identikit dei clienti private delineati nel sondaggio di Aipb e il più presente. «Abbiamo una clientela differenziata — spiega Federico Taddei, direttore commerciale di Inesi —, ma direi che il nostro cliente tipo s'inquadra bene nel profilo dell'ingaggiato: ha una buona conoscenza di mercati e prodotti finanziari. Fa grande attenzione alla conservazione del patrimonio, anche se, per avere ritorni più interessanti, è disposto a investire piccole som-

03:44 - 14 mag 2018





AIPB

@AIPB_it

Associazione italiana degli
operatori del Private Banking.
Facciamo cultura per la tutela
dei patrimoni familiari.