

AIPB ASSOCIAZIONE
ITALIANA
PRIVATE
BANKING

Annuario Generale Private Banking 2018

ABISERVIZI  **BANCARIA
EDITRICE**

Annuario Generale Private Banking 2018

Presentazione

L'Associazione Italiana Private Banking, nel corso del 2018, ha investito risorse e tempo per rafforzare la visibilità e la distintività del brand AIPB e più in generale dell'industria del Private Banking all'interno del settore finanziario e anche presso un pubblico più allargato. Un obiettivo che è stato perseguito attraverso il lancio di diverse iniziative di tipo istituzionale, divulgativo e organizzativo. In questo quadro, nell'ambito della comunicazione verso l'esterno due sono state le principali innovazioni: il rinnovamento del sito istituzionale e il ridisegno dell'Annuario del Private Banking.

Attraverso il nuovo sito, AIPB ha inteso rendersi più accessibile e riconoscibile, proponendosi con un'immagine più fresca, attuale e autorevole ai propri Associati e a tutti coloro che si vogliono avvicinare ai temi del Private Banking, siano essi operatori o pubblico generalista.

Il nuovo progetto dell'Annuario Generale del Private Banking rappresenta il passo successivo, in continuità con l'impostazione data al sito istituzionale. L'aggiornamento ha riguardato non solo la veste grafica, ma anche la struttura interna e l'organizzazione dei contenuti. L'ambizione era quella di rendere l'Annuario una guida operativa accattivante e di piacevole consultazione, che contribuisse a far conoscere gli operatori che costituiscono l'intera filiera dell'industria del Private Banking e che fanno parte della nostra compagine associativa.

L'edizione 2018 dell'Annuario è articolata in tre sezioni. Una prima sezione di presentazione dell'Associazione, dei suoi fini e attività unitamente ai dati principali del mercato Private; una seconda parte dedicata alla descrizione degli Associati, comprendente company profile, dati anagrafici, cariche istituzionali e dettaglio dei servizi offerti. La pubblicazione, infine, si chiude con una sezione contenente alcuni contributi su temi rilevanti per l'industria curati da alcuni operatori del settore.

Mi auguro che questo rinnovato impegno divulgativo abbia migliorato l'Annuario quale strumento utile a coloro che, per motivi professionali o di semplice interesse generale, desiderano avere accesso in maniera aggiornata, organizzata e verificata alle informazioni riguardanti il mondo degli operatori del Private Banking in Italia.

Sommario

ASSOCIAZIONE ITALIANA PRIVATE BANKING

Presentazione	3
L'annuario generale Private Banking.....	23
L'Associazione	23
Definizione di Private Banking	27
Il mercato Private.....	29

SOCI ORDINARI

Allianz Bank Financial Advisors.....	34
Banca Agricola Commerciale Istituto Bancario Sammarinese.....	38
Banca Aletti	42
Banca Cesare Ponti.....	46
Banca del Fucino.....	50
Banca di Bologna	54
Banca Euromobiliare	58
Banca Finnat	62
Banca Generali Private	66
Banca Intermobiliare	70
Banca Leonardo	74
Banca Mediolanum	78
Banca Monte dei Paschi di Siena	82
Banca Patrimoni Sella & C.....	86
Banca Profilo.....	90
Banca Sella Holding.....	94
Banco di Desio e della Brianza.....	98
BNL – BNP Paribas Private Banking.....	102
BPER Banca.....	106
CA Indosuez Wealth (Europe), Italy Branch.....	110
Cassa di Risparmio di Cento.....	114
Cassa Lombarda	118
CheBanca!.....	122
Cordusio SIM.....	126
Credit Suisse.....	130
Credito Emiliano Private Banking.....	134
Credito Valtellinese.....	138
Deutsche Bank	142
Edmond de Rothschild (France) Succursale Italiana	146
Ersel	150
Fideuram Intesa Sanpaolo Private Banking.....	154

FinecoBank	158
Gruppo Bancario Crédit Agricole Italia	162
JP Morgan International Bank	166
Kairos Partners SGR	170
Mediobanca divisione Private Banking	174
Sparkasse Cassa di Risparmio di Bolzano	178
UBI Banca	182
UBS Europe SE Succursale Italia	186
UniCredit	190

SOCI ADERENTI

Amundi SGR	196
Anima SGR.....	198
Arca Fondi SGR.....	200
Baloise	202
BIM Vita	204
BlackRock	206
BNP Paribas.....	208
BNP Paribas Asset Management France – Milan Branch.....	210
Cali-Europe	212
Candriam Investors Group.....	214
Capital Group.....	216
Cardif Lux Vie.....	218
Cordusio Fiduciaria	220
Crédit Agricole Vita	222
DWS International GmbH	224
Etheneas Independent Investors S.A.....	226
Eurizon Capital SGR.....	228
Farad Group	230
Fidelity International.....	232
First Advisory	234
GAM	236
GB Life Luxembourg.....	238
Goldman Sachs Asset Management	240
Helvetia Vita.....	242
Investitori SGR.....	244
JP Morgan Asset Management	246
Janus Henderson Investors.....	248
Jupiter Asset Management.....	250
La Française AM Italian Branch.....	252
La Mondiale Europartner	254
Lombard International Assurance.....	256
M&G Investments.....	258
Natixis Invesmtnent Managers	260

Nordea AM	262
Robeco Institutional Asset Management B.V. (Branch Italiana)	264
Rothschild Asset Management	266
Schroders Italy SIM.....	268
Swiss Life.....	270
T. Rowe Price International.....	272
UBS Asset Management (Italia) – SGR.....	274
Utmost Wealth Solutions	276
Wealins	278
Zurich Life Assurance	280

SOCI AFFILIATI

Allfunds Bank.....	284
American Express	286
Analysis.....	288
Armundia Group	290
Art-Rite.....	292
Ernst & Young Financial – Business Advisors	294
FIVELEX Studio Legale	296
Gianni, Origoni, Grippo, Cappelli & Partners	298
L&P – Ludovici Piccone & Partners.....	300
Loconte & Partners	302
Maisto e Associati.....	304
Morningstar Italy	306
Prometeia	308
Refinitiv.....	310
Russo De Rosa Associati	312
Studio Legale & Compliance	314
Zitiello Associati Studio Legale	316

SOCI ONORARI

ACEPI	320
AIAF	321
AIBA.....	322
AIBE	323
AIFI	324
ASAM.....	325
ASG.....	326
ASSIOM FOREX	327
Associazione CERIF	328
Assofiduciaria.....	329
Assoimmobiliare.....	330
Assoprevidenza	331
ASSOSIM.....	332

Borsa Italiana.....	333
CETIF.....	334
CFA Society Italy	335
Forum della Meritocrazia.....	336
ICMA.....	337
LIUC.....	338
Ordine dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili di Milano.....	339
SWISS CHAMBER.....	340
Università di Siena	341
Università di Torino	342
IULM.....	343
LUISS	344

CONTRIBUTI IN EVIDENZA

• La consulenza finanziaria: dal prezzo alla qualità, dei prodotti e dei servizi (a cura di Alleanza Bank FA e Investitori SGR).....	348
• Il servizio di gestione patrimoniale per rispondere in modo flessibile a esigenze "uniche" (a cura di Banca Aletti).....	352
• Il futuro del Private Banking tra innovazione e tecnologia (a cura di Andrea Ragaini, Banca Generali Private).....	356
• Il Wealth Management per una gestione onnicomprensiva del patrimonio (a cura di Vittorio Gaudio, Banca Mediolanum)	360
• Investire in tempi difficili (a cura di Vlasta Gregis, Capital Group).....	364
• Gestori e consulenti alla sfida dei Millennial (a cura di Stefano Ascanelli, Cassa di Risparmio di Cento).....	370
• Un metodo strategico, strutturato e rigoroso per una programmazione nel medio e lungo termine (a cura di Cordusio).....	374
• Quattro ricette per ridare fiducia agli investitori (a cura di Cosmo Schinaia, Fidelity International).....	378
• Il ruolo del consulente finanziario nel processo di accrescimento della cultura economica (a cura di Luciano Lucci, Fideuram)	384
• Le tecniche di preservazione del patrimonio nelle unit linked (a cura di Luca Bertacchi e Nicola Alvaro, Lombard International Assurance)....	388
• Trasformare l'emotività in un vantaggio per gli investitori a lungo termine (a cura di Matteo Astolfi, M&G Investments).....	394
• Verso una finanza low carbon: misurare l'inquinamento nei fondi (a cura di Sara Silano, Morningstar).....	398
• Gli imprenditori e l'industria del Private Banking (a cura di Paolo Federici, UBS)	402
• Il Family Business Advisory: la tutela del patrimonio familiare e aziendale (a cura di Alessandro Meretti, UBI Top Private).....	406
• MiFID II: le sfide per il Private Banking (a cura di Salvatore Pisconti, UniCredit)	412

L'Annuario Generale Private Banking

AIPB presenta l'Annuario Generale Private Banking 2018. Il volume è una guida operativa messa a disposizione delle Direzioni Generali delle istituzioni associate.

L'Annuario rappresenta una finestra che intende dare risalto ai protagonisti dell'Industria. In questo spazio, gli Associati hanno modo di presentare il proprio posizionamento sul mercato, attraverso l'illustrazione della mission, della gamma d'offerta e dei dati societari.

L'Associazione

AIPB – Associazione Italiana Private Banking – riunisce dal 2004 i principali operatori nazionali e internazionali del Private Banking, Università, Centri di ricerca, Società di servizi, Associazioni di settore, Studi legali e professionali. Un network interdisciplinare che condivide le proprie competenze distintive per la creazione, lo sviluppo e l'allargamento della cultura del Private Banking e si rivolge a famiglie e individui con patrimoni significativi ed esigenze complesse di investimento.

La mission dell'Associazione è «fare cultura per la tutela dei patrimoni familiari», affinché, grazie a un servizio di consulenza evoluta e perseguendo qualità ed eccellenza, sia possibile promuovere e valorizzare il servizio di Private Banking in termini di competenza, trasparenza ed efficacia nei confronti dei bisogni e delle necessità di individui e famiglie.

L'Associazione rappresenta la “filiera del Private Banking”: 40 soci ordinari, tra cui banche e SIM che offrono un servizio di Private Banking; 43 soci aderenti, tra cui SGR, compagnie di assicurazione, Broker e fiduciarie; 16 soci affiliati, tra cui studi professionali e società di servizi; 25 soci onorari, tra cui università e associazioni di categoria.

La collaborazione tra gli Associati avviene secondo la logica della condivisione, garantendo il confronto tra i diversi player del settore e consentendo la creazione di sinergie, per favorire lo sviluppo del Private Banking.

Al fine di tutelare l'industria e il settore, AIPB ha istituito un Codice Deontologico che disciplina il comportamento degli Associati nei confronti di AIPB, il rapporto fra Associati e Private Banker.

LA GOVERNANCE

CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE

Presidente: Fabio Innocenzi – Banca Carige

Vicepresidente Vicario: Claudio Devecchi – ASAM

Vicepresidenti: Paolo Molesini – Fideuram – Intesa Sanpaolo Private Banking
Paolo Contini – Gruppo Bancario Crédit Agricole Italia

CONSIGLIERI:

Riccardo Barbarini – UBI Banca

Matteo Benetti – Credito Emiliano Private Banking

Luca D'Avino – JPMorgan International Bank

Vittorio Gaudio – Banca Mediolanum

Gianpietro Giuffrida – BNL – BNP Paribas Private Banking

Stefano Grassi – Banca Intermobiliare

Fabrizio Greco – BPER Banca

Paolo Langé – Cordusio SIM

Silva Lepore – Banca Sella Holding

Antonella Massari – Segretario Generale AIPB

Roberto Moretti – Banco di Desio e della Brianza

Andrea Ragaini – Banca Generali Private

Silvio Ruggiu – Deutsche Bank

Federico Taddei – Ersel

Stefano Vecchi – Credit Suisse

Angelo Viganò – Mediobanca – divisione Private Banking

Paolo Vistalli – Cassa Lombarda

Federico Vitto – Banca Monte dei Paschi di Siena

Maurizio Zancanaro – Banca Aletti

COLLEGIO SINDACALE

Presidente: Franco Fondi – Studio Fondi

Sindaci effettivi:

Irma Lessi – L&P – Ludovici Piccone & Partners

Paolo Ludovici – L&P – Ludovici Piccone & Partners

SEGRETARIO GENERALE

Il ruolo di Segretario Generale è ricoperto da Maria Antonella Massari.

LE ATTIVITÀ

AIPB lavora al servizio dei Soci e del settore, dedicandosi a diverse attività.

A. ATTIVITÀ ISTITUZIONALE

Nell'ambito del nuovo dialogo che le Autorità intendono intrattenere in via continuativa con i diversi attori del mercato, AIPB, insieme alle altre Associazioni, è impegnata proattivamente nel portare il contributo del settore Private nei momenti di incontro e di scambio.

Inoltre, in occasione delle consultazioni pubbliche avviate da regolatori e legislatori nazionali e comunitari, l'Associazione redige risposte su tematiche chiave per ottenere un riconoscimento ufficiale delle caratteristiche distintive del Private Banking.

B. COMMISSIONI TECNICHE

Le Commissioni Tecniche operano per dare concreta attuazione alle attività di AIPB nella definizione tecnica degli elementi che connotano e qualificano il modello di servizio Private. A partire dall'analisi delle norme in vigore e dai risultati di ricerca volti a mappare i comportamenti in essere nel mercato Private, le Commissioni Tecniche sono chiamate ad analizzare e validare dal punto di vista tecnico i documenti di "Orientamento per il settore" di AIPB da sottoporre successivamente alla valutazione del CDA affinché possa stabilirne l'uso appropriato.

Le commissioni tecniche sono un network di più di 400 esperti, provenienti dalle realtà associate, che condividono le proprie competenze distintive per la creazione, lo sviluppo e l'allargamento della cultura del Private Banking.

Le commissioni attive sono sei: Compliance & Audit, Human Resources, Marketing, Tax & Legal, IT Operation e Wealth Advisory.

C. RICERCHE

Le ricerche hanno lo scopo di tenere monitorato il settore dando voce agli attori che vi intervengono: gli operatori, i Private Banker e i clienti.

- *Analisi del mercato Private*
I report osservano l'evoluzione della ricchezza finanziaria in target al servizio di Private Banking e ne monitorano la quota di penetrazione, anche su scala internazionale. Offrono analisi e benchmarking sui principali KPI del servizio: ad esempio, gli AuM gestiti dagli operatori, le quote di mercato, la raccolta netta, l'effetto mercato, i portafogli medi, il RoA e il cost income.
- *Osservatorio sulla Clientela Private*
L'Indagine si pone come obiettivo l'ascolto del punto di vista della clientela, monitorando la conoscenza del servizio Private e rilevando la soddisfazione, la fiducia e la fedeltà al servizio stesso. Si propone inoltre di studiare la relazione dei clienti con gli investimenti, il loro rapporto con il denaro e le loro aspettative nei confronti dei servizi di consulenza, anche alla luce delle novità introdotte dalla direttiva europea MiFID II.
- *Report sulla figura professionale del Private Banker*
Le ricerche su questa figura hanno come obiettivo quello di intercettare i trend evolutivi della professione, monitorando la soddisfazione del Banker nei confronti della società di appartenenza, testando la qualità della relazione con la banca e con il cliente e tracciando le sue aspettative professionali.

D. PUBBLICAZIONI

I volumi pubblicati da AIPB hanno l'obiettivo di fornire una risposta concreta alle esigenze informative di tutto il mondo Private, orientando il possibile potenziamento

del servizio. Il fine è quello di contribuire allo sviluppo di una letteratura dedicata esclusivamente al Private Banking.

Grazie alla collaborazione con docenti universitari, professionisti e operatori del mercato finanziario più qualificati, le pubblicazioni fungono da manuali operativi di facile consultazione e mirano a semplificare e rendere accessibili a un pubblico ampio tematiche chiave del mondo finanziario e, nello specifico, del contesto Private. Gli esperti, coinvolti di volta in volta in base all'argomento, mettono a fattor comune la propria expertise fornendo contributi esaustivi che forniscono al lettore l'opportunità di acquisire una buona consapevolezza sulle dinamiche che impattano o hanno impattato sull'industria del Private Banking.

L'obiettivo delle pubblicazioni di AIPB è quello di valorizzare il settore e migliorare il livello di conoscenza del servizio presso gli stakeholder.

E. FORMAZIONE

La formazione AIPB ha l'obiettivo di rafforzare le professionalità dell'industria, tracciando programmi di education e selezionando docenti universitari e professionisti che sappiano coniugare il "sapere" al "saper fare".

L'Associazione, con una pluriennale esperienza nella certificazione delle competenze dei Private Banker, sviluppa percorsi formativi finalizzati a dimostrare il possesso e il mantenimento delle competenze necessarie per prestare consulenza rispettando i requisiti ESMA e garantendo un elevato standard di professionalità nel migliore interesse della clientela Private.

Nel suo percorso di certificazione delle competenze, AIPB ha individuato uno strumento distintivo per stabilire, attraverso procedure e modalità oggettive, il livello e l'ampiezza delle competenze necessarie ai professionisti del Private Banking.

F. EVENTI

Con l'obiettivo di garantire «la creazione, lo sviluppo e l'allargamento della cultura del Private Banking», AIPB organizza incontri tematici e conferenze, rivolti agli Associati e a figure di elevato profilo nell'ambito della comunità finanziaria.

Tra gli eventi di maggior rilievo:

- *Forum del Private Banking*

Il Forum è l'incontro annuale riservato agli operatori di settore e dedicato all'approfondimento dei principali trend evolutivi dell'industria Private.

Durante l'evento, rappresentanti istituzionali, figure apicali dell'Associazione ed esponenti del mondo accademico affrontano tematiche salienti che concorrono a determinare un cambiamento sostanziale dell'industria.

- *Private Talks*

I Private Talks sono incontri volti a favorire un confronto e un dialogo tra gli associati e a promuovere idee e cultura finanziaria utili alla crescita dell'industria del Private Banking. All'insegna dell'eccellenza, i Private Talks prevedono interventi di autorevoli esperti del settore.

Definizione di Private Banking

In una realtà che dal punto di vista innovativo e normativo sta vedendo cambiamenti sempre maggiori, l'Associazione Italiana Private Banking, per perseguire la sua mission, ha voluto riconsiderare la definizione di Private Banking e dare vita a qualcosa che fosse più coerente con il contesto di riferimento e, al contempo, con il ruolo che il Private Banking può ritagliarsi nel panorama odierno.

Il desiderio era quello di giungere a una definizione che, al di là e ben oltre qualsiasi considerazione di mera terminologia, potesse dare una più corretta rappresentazione di un'identità distintiva di un soggetto che si vuole classificare come attore e motore di un risparmio consapevole ed evoluto che, sempre più, partecipa allo sviluppo economico del Paese.

È, quindi, da considerarsi Private Banking quel servizio che contiene, in modo prevalente, le seguenti caratteristiche riferite: alla tipologia e al livello di servizio, alla tipologia di clientela, alla qualificazione professionale dei Private Banker e al patrimonio disponibile del cliente oggetto del servizio.

Ecco qui di seguito la spiegazione più diffusa delle quattro singole caratteristiche.

TIPOLOGIA E LIVELLO DI SERVIZIO

Il Private Banking prevede la prestazione dei servizi di gestione personalizzata di portafogli o di consulenza finanziaria evoluta, svolti con lo scopo di ottimizzare l'asset allocation di portafoglio, monitorandolo nel tempo.

A seconda delle esigenze o delle richieste del cliente, questi servizi possono essere integrati con altri, come l'asset protection, l'asset segregation, l'assistenza nella gestione del passaggio generazionale, la pianificazione finanziaria, assicurativa e previdenziale e la consulenza strategica in ragione della componente Corporate degli asset oggetto di consulenza.

TIPOLOGIA DI CLIENTELA

Viene considerato un cliente Private la persona che detiene un patrimonio personale, familiare o collegato all'attività professionale o imprenditoriale, con possibili esigenze molteplici e sofisticate e che ha la necessità di richiedere la prestazione di servizi di livello elevato in termini di complessità, professionalità e personalizzazione.

QUALIFICAZIONE PROFESSIONALE DEI PRIVATE BANKER

La professionalità del Private Banker rappresenta un elemento centrale e caratterizzante del Private Banking ed è senza dubbio correlata sia alle qualifiche, come il

percorso formativo esterno e interno agli operatori, che all'esperienza sul campo, derivante dal ruolo professionale di provenienza e periodo di permanenza nella posizione. Esperienza e conoscenza sono poi completate e potenziate dal modello di servizio offerto dall'intermediario e dagli strumenti e supporti tecnologici messi a disposizione per svolgere nella maniera più efficace i suoi compiti.

Di fatto, i Private Banker hanno il compito di mediare l'erogazione del servizio con la clientela. Per svolgere il compito al meglio, questi professionisti, pur essendo affiancati da specialisti, devono essere in possesso di adeguati standard qualitativi come l'alta conoscenza e comprensione dei prodotti e dei servizi di Wealth Management, di Private Insurance, di asset protection e segregation, di pianificazione successoria e di passaggio generazionale, di Art Advisory, di consulenza immobiliare. Con l'obiettivo di mantenere gli standard qualitativi, il Private Banker deve ricorrere a una formazione e un aggiornamento continui. Non solo, al professionista viene richiesta la capacità di fornire assistenza qualificata volta ad aumentare la cultura finanziaria e la consapevolezza della clientela nel settore degli investimenti, con attitudine al corretto utilizzo delle risorse tecnologiche e al loro impiego per il miglioramento del livello di servizio.

In Italia, nello specifico, ci sono circa 16.000 professionisti, il 60% con un contratto di agenzia e il restante 40% con inquadramento da dipendente bancario, ai quali vengono affidati in media portafogli di circa 100 milioni di euro.

PATRIMONIO DISPONIBILE DEL CLIENTE

Il servizio viene considerato di Private Banking se erogato su un patrimonio disponibile da intendersi come la globalità del patrimonio del cliente, che sia personale, familiare o collegato all'attività professionale o imprenditoriale e in cui rientrano tutti i beni (quelli di natura bancaria, finanziaria e assicurativa, quelli immobiliari e quelli di lusso). Il patrimonio disponibile del cliente oggetto del servizio di Private Banking non può, per motivi di economicità e di sostenibilità, essere inferiore all'importo convenzionalmente fissato in un controvalore totale di almeno due milioni di euro.

In definitiva, la missione del Private Banking è di aiutare a preservare e far crescere la ricchezza finanziaria privata, grazie a una gamma di servizi e prodotti in grado di soddisfare le legittime aspettative di rendimento. Gli asset gestiti dal Private Banking appartengono a risparmiatori che hanno portafogli rilevanti, ampiamente diversificati, con esigenze di liquidabilità non stringenti, e interessati a poter cogliere le opportunità offerte dal mercato finanziario.

Non sono investitori professionali, con elevate competenze finanziarie, bensì "investitori professionalmente assistiti", che si fanno accompagnare da un servizio di consulenza finanziaria evoluta o si affidano a servizi di gestione patrimoniale personalizzata e di Private Insurance per effettuare scelte consapevoli d'investimento e di protezione del patrimonio.

Il mercato Private¹

LA RICCHEZZA FINANZIARIA GESTITA DAL PRIVATE BANKING IN ITALIA

Evoluzione annuale delle masse gestite dal Private Banking

Alla fine del 2017, il valore delle masse servite dal Private Banking supera la soglia degli 800 miliardi di euro, attestandosi a 806 miliardi (Figura 1). Si conferma dunque il trend in aumento con volumi in crescita del 3,9% rispetto all'anno precedente.

**FIGURA 1 – EVOLUZIONE ANNUALE DELLE MASSE SERVITE DAL PRIVATE BANKING
DATI IN MLD €**

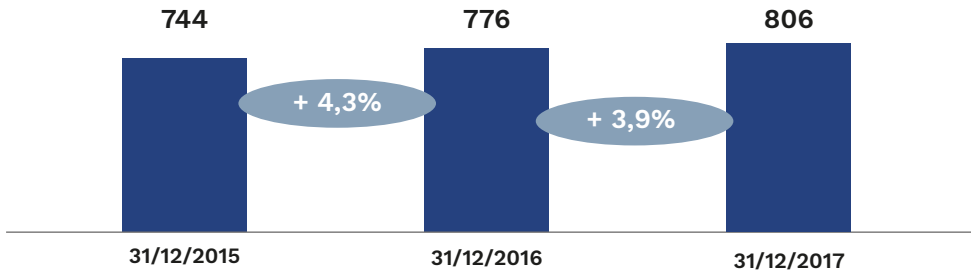
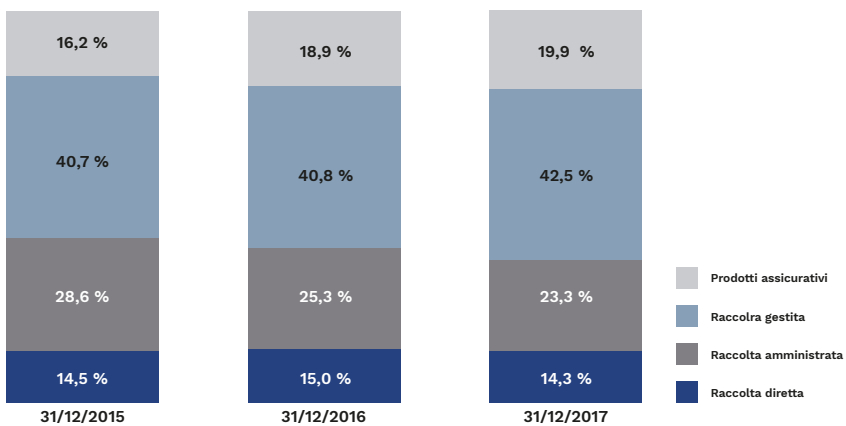
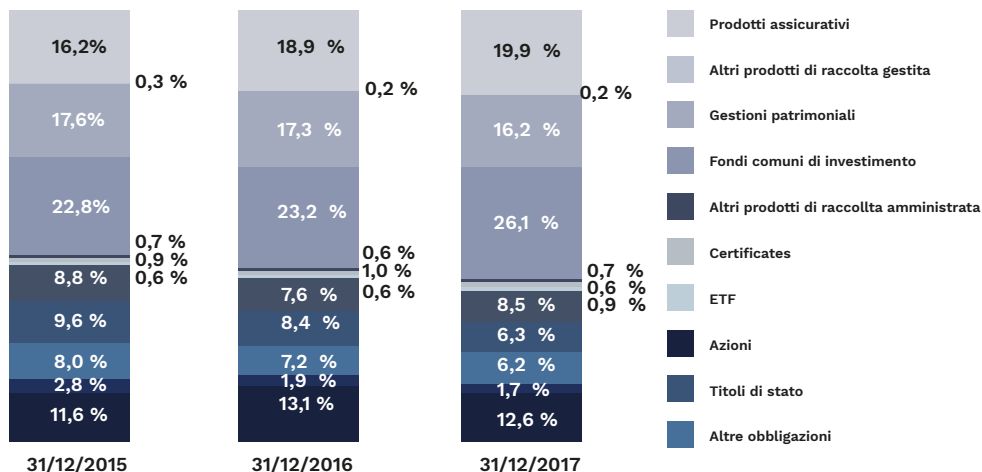


FIGURA 2 – EVOLUZIONE ANNUALE DELLE MASSE GESTITE DAL PRIVATE BANKING PER TIPOLOGIA DI RACCOLTA – DATI IN %



Prodotti assicurativi: comprendono prodotti assicurativi di Ramo I, Ramo III, Ramo V, Ramo VI, Multi-ramo. Raccolta gestita: comprende fondi comuni di investimento e gestioni patrimoniali. Raccolta amministrata: comprende obbligazioni, titoli di stato, ETF, Certificates. Raccolta diretta: liquidità e obbligazioni bancarie proprie.

FIGURA 3 – ASSET MIX DEL PRIVATE BANKING PER TIPOLOGIA DI RACCOLTA
DATI IN %



Liquidità: conti correnti bancari, depositi bancari, depositi in valuta estera, certificati emessi da banche, accettazioni bancarie e pronti contro termine. Obbligazioni bancarie proprie: obbligazioni bancarie proprie emesse dal proprio istituto o dalla capogruppo. Altre obbligazioni: obbligazioni bancarie emesse da altri istituti, obbligazioni Corporate e altre obbligazioni italiane ed estere. Titoli di stato: titoli di stato italiani ed esteri. ETF: Exchange-Traded Funds. Certificates: certificates. Altri prodotti di raccolta amministrata: prodotti di raccolta amministrata che non rientrano nelle sottocategorie precedenti. Fondi comuni d'investimento: comprendono fondi monetari, obbligazionari, azionari, bilanciati, alternative e altre tipologie di fondi. Gestioni patrimoniali: gestioni patrimoniali mobiliari e in fondi. Altri prodotti di raccolta gestita: prodotti di raccolta gestita che non rientrano nelle sottocategorie precedenti. Prodotti assicurativi: Ramo I, Ramo III, Ramo V, Ramo VI, Multi-ramo e altri prodotti assicurativi.

PRODOTTI E SERVIZI DI INVESTIMENTO

L'asset allocation per tipologia di raccolta

L'analisi della ricchezza gestita dal settore Private per tipologia di raccolta fornisce un'indicazione delle preferenze di investimento delle famiglie Private italiane (Figura 2).

L'andamento annuale mostra una crescita costante dei prodotti assicurativi e del comparto gestito, che alla fine del 2017 raggiungono quote rispettivamente pari a 19,9% e 42,5%. Il trend della raccolta amministrata rimane decrescente rispetto agli anni passati, portando la sua quota dal 25,3% nel 2016 al 23,3% nel 2017. Anche la raccolta diretta è oggetto di una progressiva contrazione, che fa scendere la quota dell'asset allocation dal picco del 15% registrato a dicembre 2016 al 14,3% della fine dell'anno passato.

L'ASSET MIX DEL PRIVATE BANKING

Nello specifico, l'aumento della quota di raccolta gestita è supportato principalmente dai fondi comuni di investimento, che in un anno passano nell'asset mix da una quota del 24,8% al 26,1%. Il calo del comparto amministrato, invece, è dovuto

ancora una volta a un minor apporto di prodotti a cedola fissa, come obbligazioni e titoli di stato (Figura 3).

CONCLUSIONI

Il Private Banking italiano è un mercato sano, di dimensione ragguardevole e in crescita. I dati dimostrano che si posiziona nel contesto mondiale come modello di successo arrivando a gestire una parte importante del suo mercato potenziale. In Italia, che rappresenta il quarto mercato più ampio dell'Europa Occidentale, la quota di mercato delle strutture di Private Banking corrisponde oggi a circa un quinto (18,3%) del totale delle attività finanziarie delle famiglie e alla metà dell'intero PIL italiano (1.716 vs 806 mld di euro).

[1] Fonte: AIPB, Analisi del Mercato Servito dal Private Banking in Italia, dati al 31 dicembre 2017.