Il mercato del private banking in Italia è composto da due segmenti distinti che richiedono modelli di business diversi

Cluster	% Clienti	% AuA[1]	Caratteristiche	Approccio	Player
HNWI/ UHNWI >€5mln	~650k 5%	(€) ~1,200bn 32%	• Limitato numero di clienti (~ 30k) • Elevato numero di imprenditori • Bisogni complessi che richiedono assistenza professionale altamente qualificata • Prevalentemente gestiti da Family Office	***Tailor-made*** *Customizzazione attraverso intensa relazione con il cliente e prodotti ad-hoc con integrazione di componenti CIB*	• **Private Bank «di gestione»**
Lower HNWI €0.5-5mln	95%	68%	• Ampia base clienti (e patrimonio): > 600k clienti • Bisogni sofisticati di consulenza e pianificazione finanziaria • Possibile clusterizzazione dei clienti per omogeneità dei bisogni e creazione di profili «standard» per ogni cluster	***Scalabile*** *Customizzazione attraverso la tecnologia, gamma prodotti ampia e diversificata, spinta commerciale supportata da analytics*	• **Private Bank «di piattaforma»**

HNWI / UHNWI
Lower HNWI

Fonte: AIPB (2018)
Note: (1) Ricchezza finanziaria delle famiglie italiane