

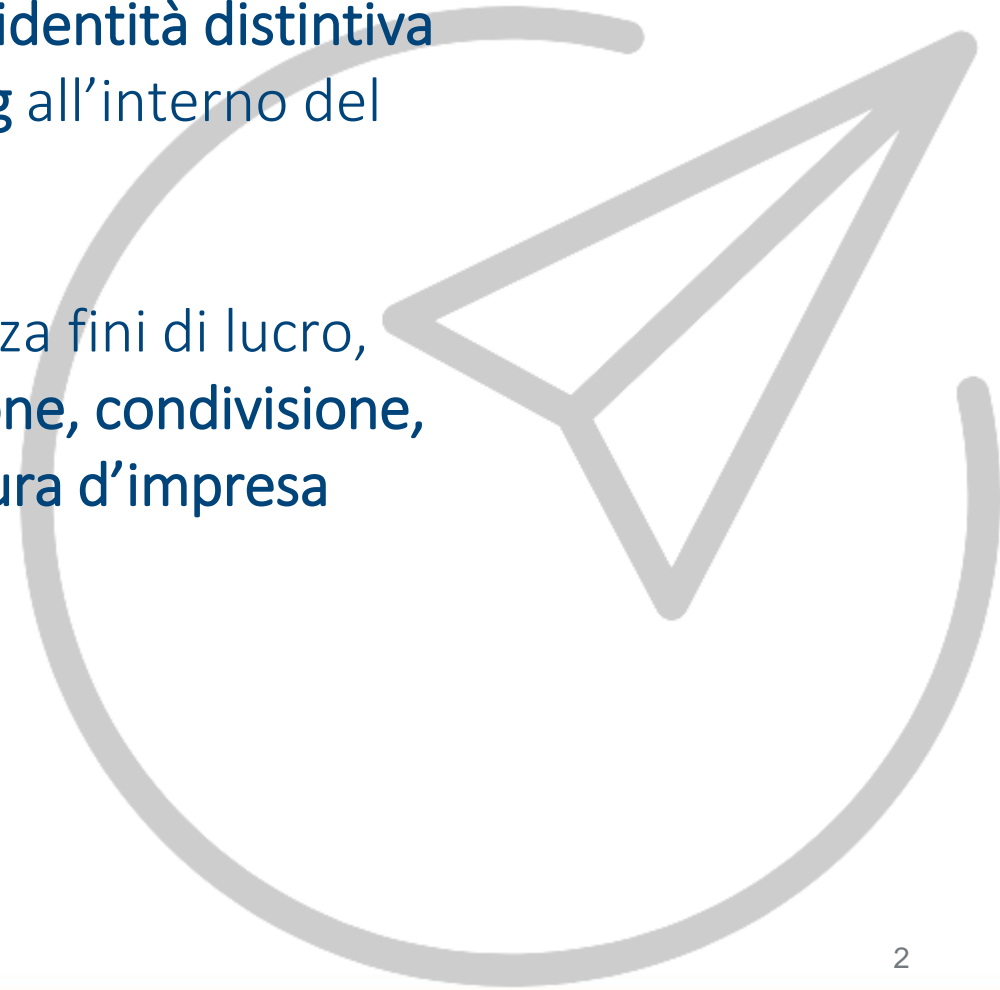
# Associazione Italiana Private Banking

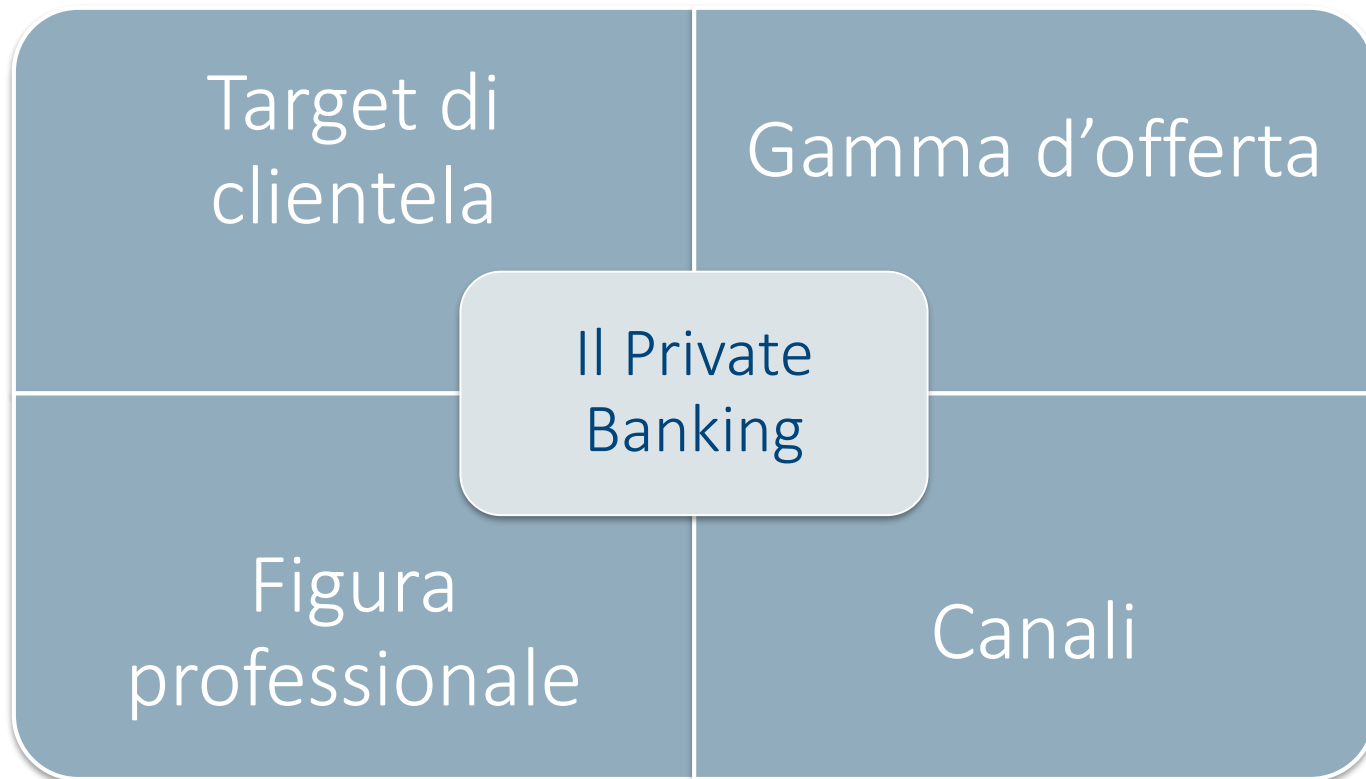
Facciamo cultura  
per la tutela  
dei patrimoni familiari



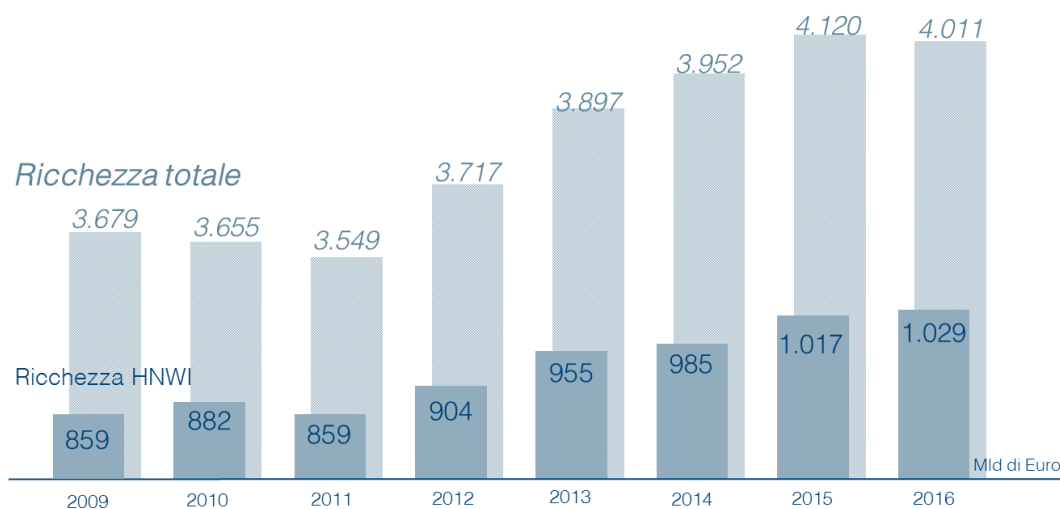
AIPB nasce nel 2004 per **promuovere e sostenere il riconoscimento e l'identità distintiva del business del Private Banking** all'interno del settore finanziario in Italia.

Associazione professionale senza fini di lucro, offre opportunità di **aggregazione, condivisione, riflessione e sviluppo della cultura d'impresa Private.**





Stima della ricchezza in Italia: il mercato potenziale del Private Banking



Ricchezza finanziaria media per NUCLEO FAMILIARE HNWI

1,7 mln euro

## I MERCATI TARGET

### AFFLUENT

100.000 - 500.000 euro  
< 4.000 euro reddito mensile > 45 anni

### AFFLUENT

#### High potential

100.000 - 500.000 euro  
>4.000 euro reddito mensile < 45 anni

### HNWI

> 500.000 euro

Interesse consulenza finanziaria EVOLUTA

24%

34%

39%

Propensione ad investire

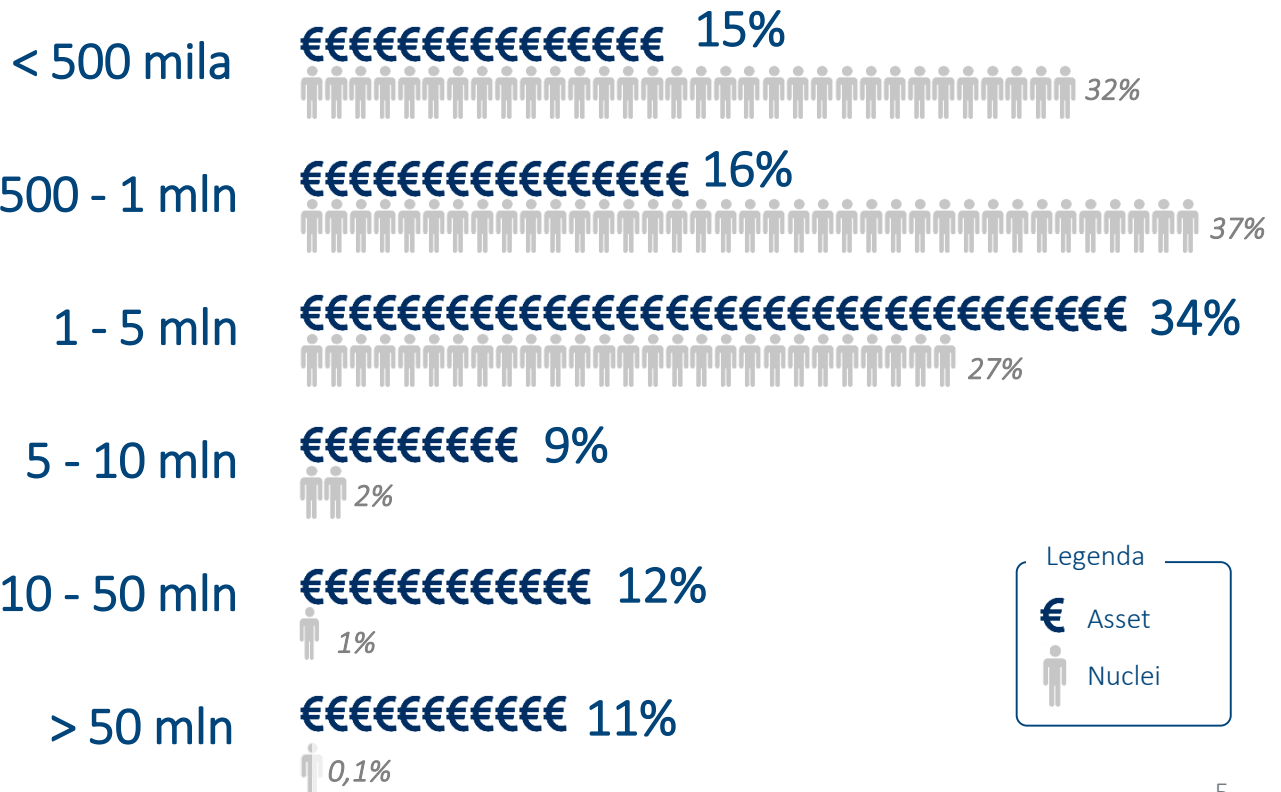
52%

67%

72%

Asset gestiti da  
Private  
Banking  
**792 mld**  
euro

## Fasce patrimoniali - AuM gestiti da PB



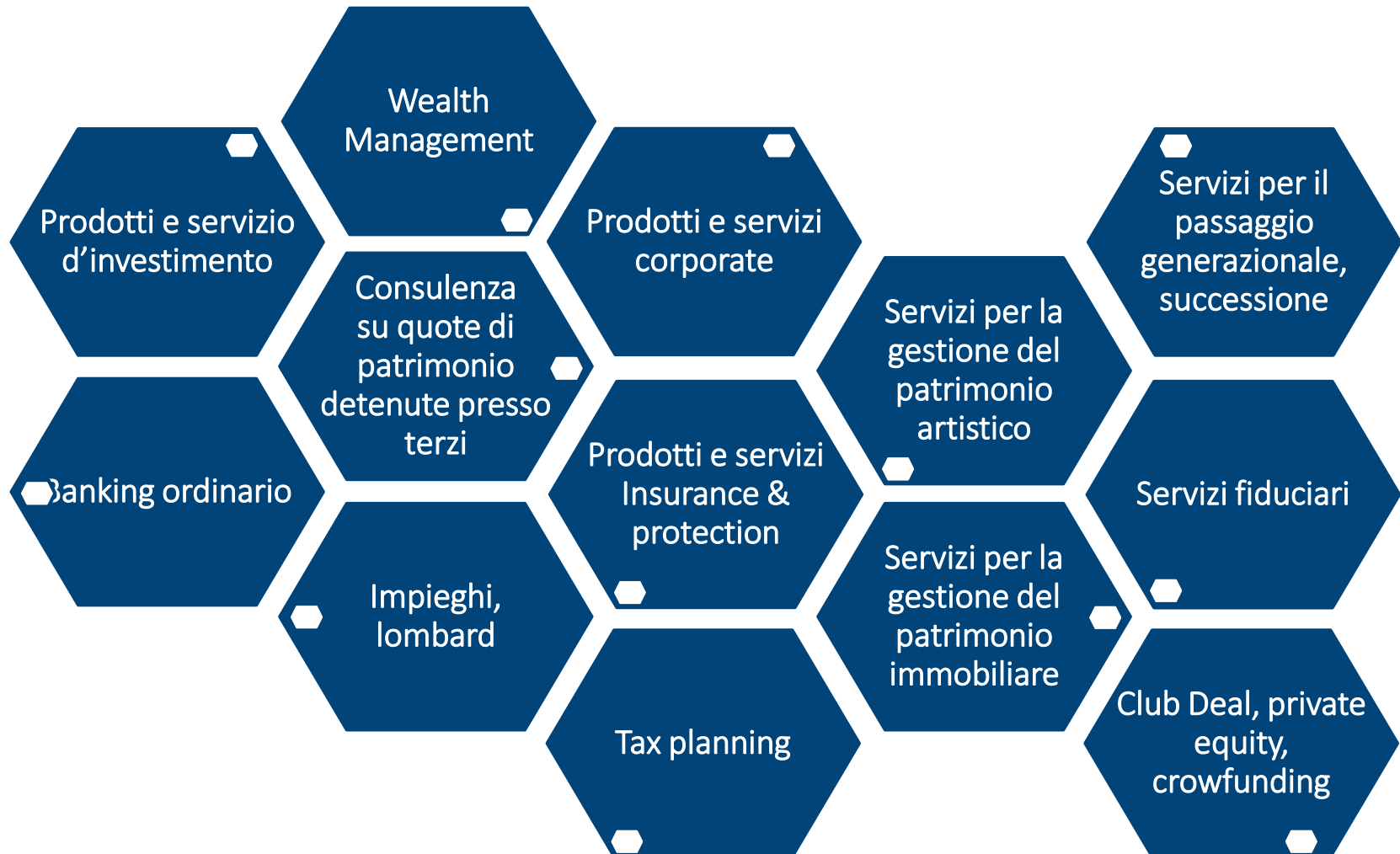
Legenda

- € Asset
- 👤 Nuclei

# AIPB La Gamma d'offerta

Target di clientela	Gamma d'offerta
Figura professionale	Canali

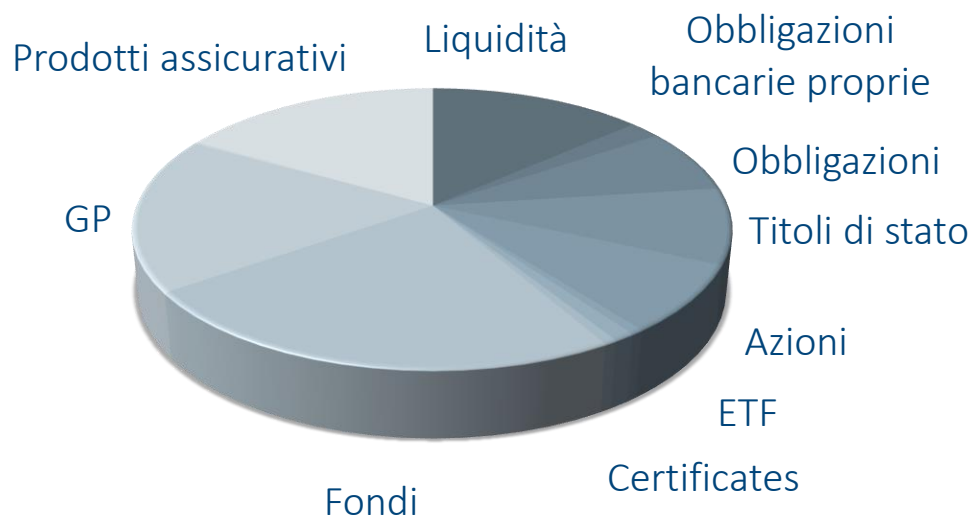
Il Private Banking



# AIPB La diversificazione dei portafogli

Target di clientela	Gamma d'offerta
Il Private Banking	
Figura professionale	Canali

La dimensione media consente l'accesso e l'utilizzo di un'ampia gamma di prodotti...

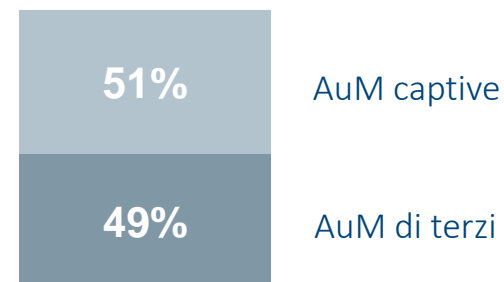


...attraverso un'architettura distributiva aperta

21

Numero medio accordi distributivi con Asset manager

Distribuzione raccolta gestita

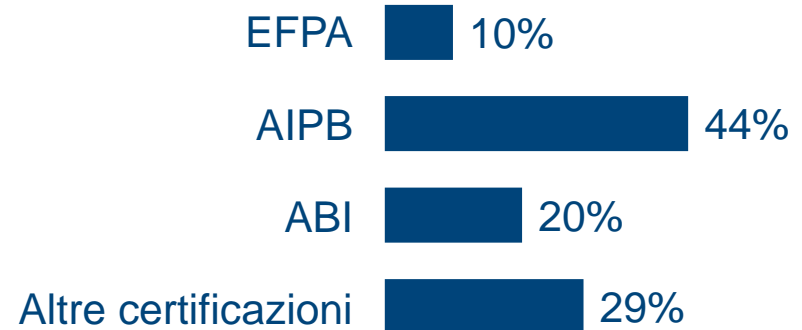




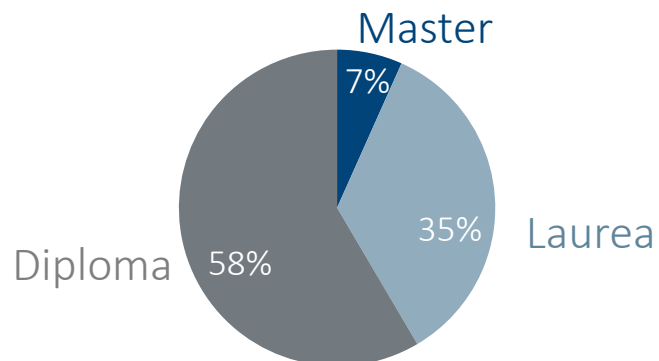
Età media, 49 anni

Anzianità media nel ruolo, 18 anni

## Certificazioni professionali



## Istruzione



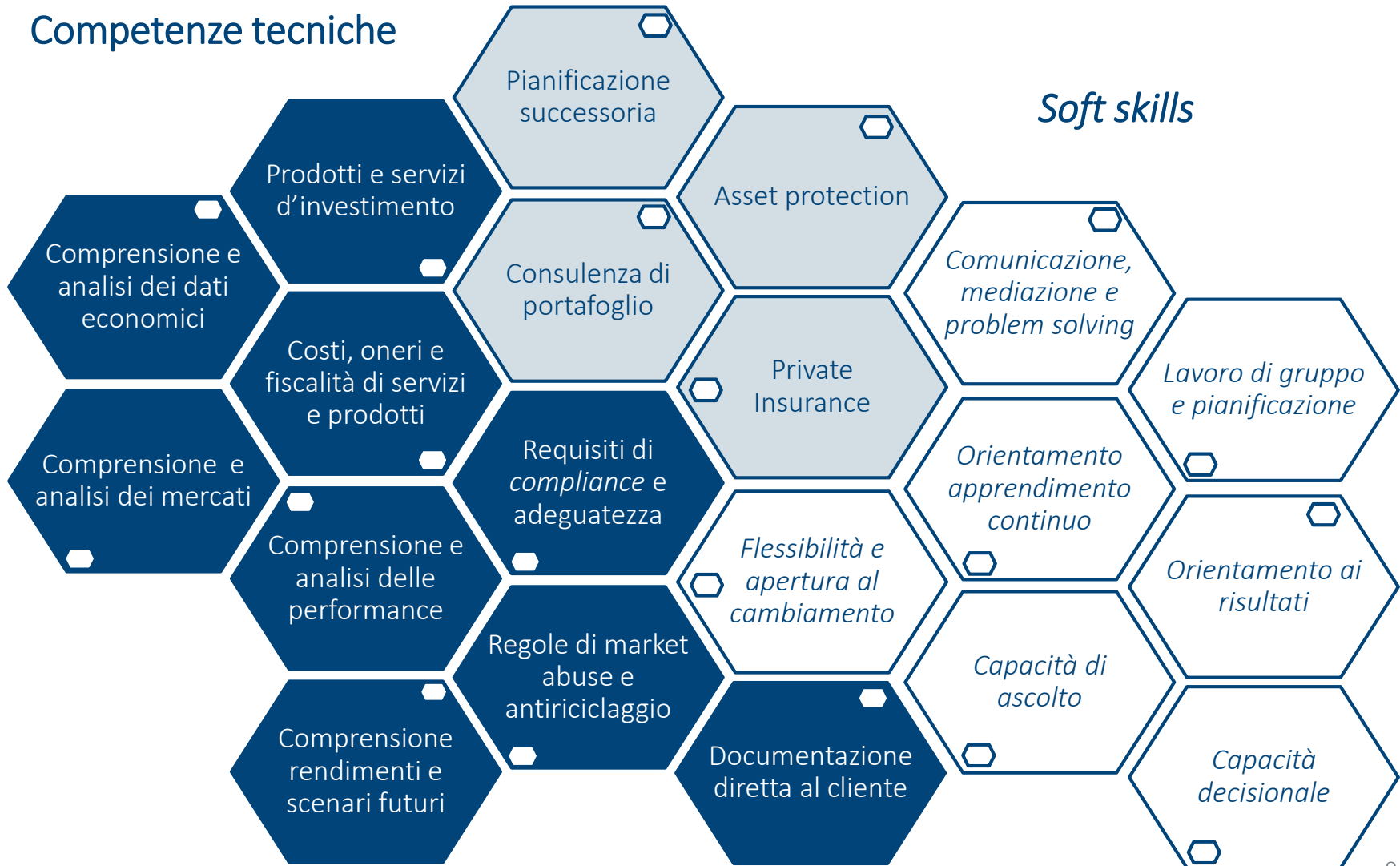
## Iscrizione all'Albo OCF





## Competenze tecniche

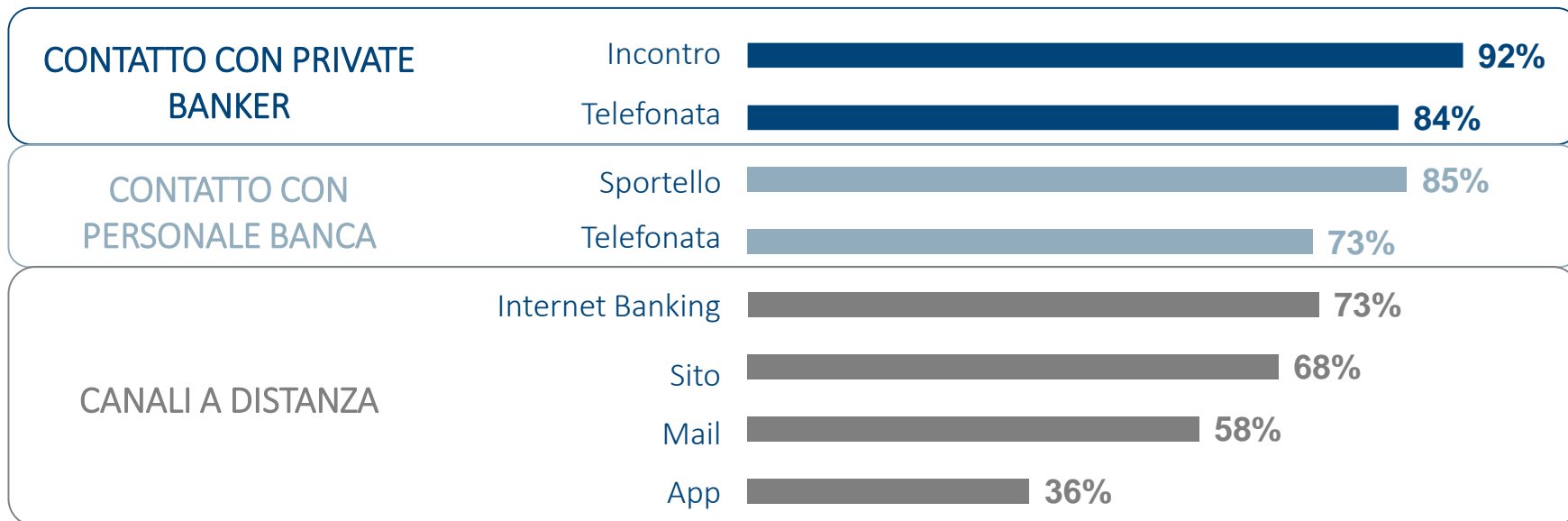
## Soft skills



Il Private Banker rappresenta il principale punto di contatto tra la banca e il cliente, in un modello di **multicanalità**.



I touch point più utilizzati dal cliente



# AIPB per i soci



## Il circolo virtuoso dello scambio d'informazioni

### 39 Soci ORDINARI

BANCHE E SIM CHE OFFRONO SERVIZI DI PRIVATE BANKING



*Confronto continuo e benchmark rispetto agli altri operatori facilitano l'individuazione del proprio posizionamento*

### 41 Soci ADERENTI

SIM, SGR, FIDUCIARIE E SOCIETÀ DELLA FILIERA PRIVATE BANKING



*Aumento della visibilità presso gli operatori a fronte di uno sviluppo di soluzioni sempre più specializzate per le esigenze del cliente private*

### 14 Soci AFFILIATI

STUDI LEGALI E SOCIETÀ CHE SVOLGONO ATTIVITÀ COLLATERALI AL PRIVATE BANKING



*Aumento della visibilità nell'industria attraverso l'individuazione di opportunità per il Private Banking nelle evoluzioni normative e di mercato*



AIPB conta **25 soci onorari**, un network ampio e diversificato che integra esperienze complementari per lo sviluppo della cultura d'impresa Private.





Ricerche



Relazioni con le Istituzioni



Commissioni Tecniche



Publicazioni e Osservatori tecnici



Formazione



Eventi e workshop



## MONITORAGGIO DATI DI SETTORE

- > Stima e analisi della **ricchezza finanziaria** in target al servizio Private
- > Analisi e benchmarking **AuM** gestiti da operatori Private
- > Analisi e benchmarking principali **KPI di performance** del servizio: variazioni, redditività e cost income
- > Monitoraggio **quota di penetrazione** del Private Banking
- > Analisi **territoriali**
- > Analisi e benchmarking **asset allocation**, raccolta netta, effetto delle performance
- > Analisi e benchmarking **AuM** e nuclei gestiti dalle **reti commerciali**

### Variazione AuM: la raccolta netta controbilancia l'effetto mercato

Variazione AuM gestiti dal Private Banking

Dati in Mld euro

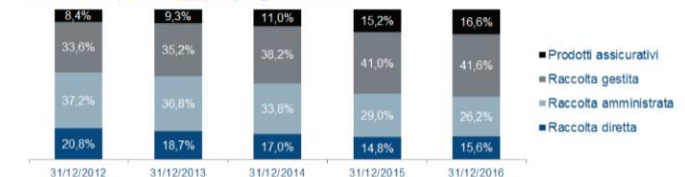


La variazione degli AuM dipende da tre differenti fenomeni:

- 1. Raccolta netta:** Flussi in entrata nel modello di servizio di Private Banking (al netto dei flussi in uscita e dell'effetto positivo/negativo dei mercati). Raccolta sviluppata dalle reti commerciali.
- 2. Effetto mercato:** Effetto positivo o negativo dei mercati.
- 3. Cambio perimetro:** Flussi in entrata nel perimetro AIPB (al netto dei flussi in uscita e dell'effetto positivo/negativo dei mercati) AuM serviti da operatori Private che sono entrati in AIPB nel periodo in oggetto.

### Composizione AuM: fisiologico trend su allocazioni difensive, più liquidità per le fasce basse e prodotti assicurativi per le fasce alte

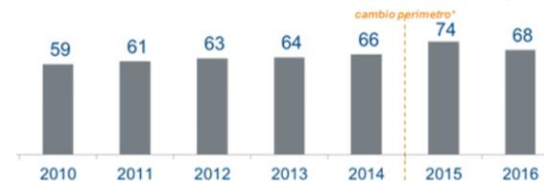
Evoluzione composizione AuM per tipologia di raccolta



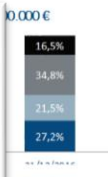
### Marginalità del servizio: il RoA torna su livelli medi storici, sotto controllo il cost/income

Evoluzione RoA servizio di Private Banking - in BpS

Il RoA di mercato è calcolato suddividendo il totale dei ricavi alla somma degli asset medi e degli impieghi



Evoluzione Cost Income servizio di Private Banking



## RICERCHE SULLA FIGURA PROFESSIONALE DEL BANKER

- > Strumenti d'ascolto dei banker
- > Soddisfazione del banker (NPS)
- > Definizione job description
- > Indagini retributive
- > Mappatura politiche di gestione

## RICERCHE SUL CLIENTE

- > Monitoraggio conoscenza del servizio Private presso le famiglie HNWI
- > Customer Satisfaction sulle componenti del servizio
- > Indicatori di advocacy (NPS)
- > La relazione con gli investimenti
- > Le aspettative dai servizi d'investimento
- > Customer experience
- > Monitoraggio touch point

### Il contributo marginale dei fattori su NPS dei Private Banker



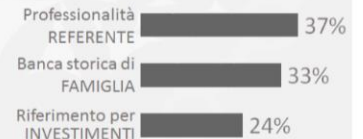
### Identikit del cliente Private nella relazione con gli investimenti



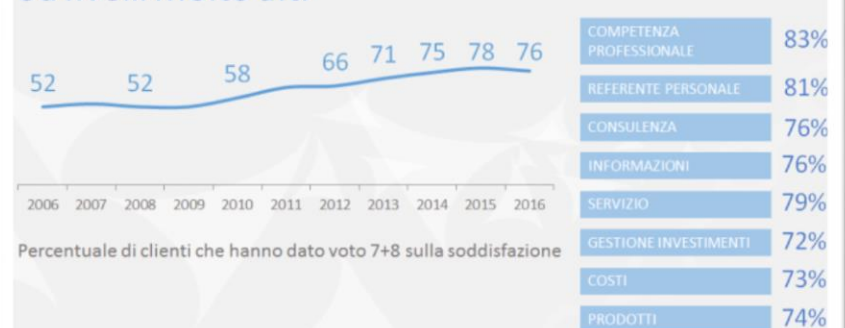
Multibancarizzato, utilizza in media 2,1 Istituti/banche

Concentra il 68% del patrimonio presso la

Motivazione di scelta della Banca Principale



### L'evoluzione della soddisfazione: KPI consolidato su livelli molto alti







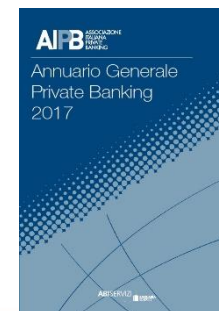
AIPB editrice realizza e pubblica:

- > **Testi e pubblicazioni** su temi d'interesse del Private Banking con la collaborazione di docenti universitari, specialisti e tecnici del mercato.
- > **Osservatori Tecnici** su novità in materia fiscale e giurisprudenziale per segnalare i potenziali impatti sugli operatori e la clientela private.
- > **L'Annuario AIPB**, una collezione delle attività associative, degli Istituti aderenti e delle figure che contribuiscono ai lavori di AIPB.

Nel 2017...

50  
Autori

20  
Aziende  
sponsor





Le Commissioni Tecniche operano per dare concreta attuazione alle attività di AIPB nella **definizione degli elementi che connotano e qualificano il servizio private.**

## I commissari:

- > Esprimono **fabbisogni conoscitivi**
- > **Validano** gli strumenti di ricerca
- > **Condividono** e commentano i risultati in anteprima
- > **Esprimono pareri tecnici** per le risposte alle consultazioni pubbliche

## *Le Commissioni attive*

Marketing

Risorse umane

Organizzazione, IT &  
operation

Compliance & audit

Normativa e consulenza  
legale fiscale

Private insurance e  
wealth advisory

La formazione AIPB nasce con l'obiettivo di **qualificare le professionalità dell'industria**.

I percorsi formativi si concentrano su:

- > **Private Banking** e servizio di consulenza
- > **Innovazione finanziaria** al servizio del cliente
- > Gestione delle esigenze **assicurativo-previdenziali**
- > Family business e **passaggio generazionale**
- > **Pianificazione e ottimizzazione** fiscale e successoria
- > **Real estate** nel processo di ottimizzazione patrimoniale
- > Evoluzione della **regolamentazione** della consulenza finanziaria
- > Gestione delle esigenze della clientela tra **vincoli normativi** e regole di compliance

**Metodo di formazione:** avvalendosi di docenti universitari e professionisti specializzati, i percorsi AIPB coniugano il «sapere» al «saper fare».

1.800

Banker  
certificati  
AIPB

5

Università  
coinvolte

30

Professionisti  
coinvolti nelle  
lezioni



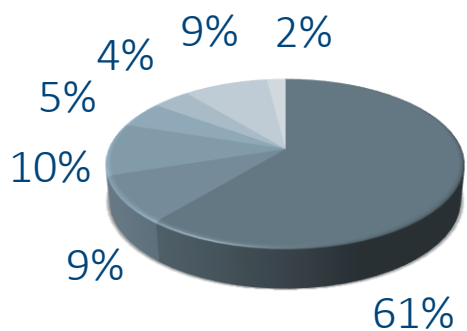
Il Forum del Private Banking è l'incontro annuale, organizzato da AIPB, riservato agli operatori di settore e dedicato **all'approfondimento dei principali trend evolutivi** del settore Private.

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.

Nel 2017...



Composizione partecipanti



- Direzione Generale
- Direzione Commerciale
- Prodotti
- Marketing
- Rete
- Stampa
- Altro

## Consiglio di Amministrazione

25 membri

Presidente, Fabio Innocenzi  
*UBS*

Vice presidente, Paolo Molesini  
*Fideuram*

Vice presidente, Paolo Contini  
*Cariparma*

Vice presidente Vicario, Claudio Devecchi  
*ASAM*

## Segretario Generale

Antonella Massari

## Comitato Direttivo

5 membri

Presidente, Fabio Innocenzi  
*UBS*

Paolo Langè  
*Cordusio SIM*

Paolo Molesini  
*Fideuram*

Silvio Ruggiu  
*Deutsche Bank*

Maurizio Zancanaro  
*Banca Aletti*

## Comitato Scientifico

10 membri

Presidente, Stefano Vecchi  
*Credit Suisse*



Antonella Massari  
Segretario Generale  
[antonella.massari@aipb.it](mailto:antonella.massari@aipb.it)



Francesco Bassi  
Ufficio Studi  
[francesco.bassi@aipb.it](mailto:francesco.bassi@aipb.it)  
+39 02 45381712



Anna Rossi  
Marketing Associativo  
[anna.rossi@aipb.it](mailto:anna.rossi@aipb.it)  
+39 02 45381710



Carlotta Spadoni  
Formazione  
[carlotta.spadoni@aipb.it](mailto:carlotta.spadoni@aipb.it)  
+39 02 45381713



Simona Maggi  
Direttore Scientifico  
[simona.maggi@aipb.it](mailto:simona.maggi@aipb.it)  
+39 02 45381703



Elena Mainini  
Ufficio Studi  
[elena.mainini@aipb.it](mailto:elena.mainini@aipb.it)  
+39 02 45381711



Alberto Cavo  
Marketing Associativo  
[alberto.cavo@aipb.it](mailto:alberto.cavo@aipb.it)  
+39 02 45381706



Loredana Speranza  
Segreteria  
[loredana.speranza@aipb.it](mailto:loredana.speranza@aipb.it)  
+39 02 45381702



Federica Bertoncelli  
Ufficio Studi  
[federica.bertoncelli@aipb.it](mailto:federica.bertoncelli@aipb.it)  
+39 02 45381715



Federico Ghiara  
Ufficio Studi  
[Federico.ghiara@aipb.it](mailto:Federico.ghiara@aipb.it)  
+39 02 45381717



Chiara Ragusa  
Editoria  
[chiara.ragusa@aipb.it](mailto:chiara.ragusa@aipb.it)  
+39 02 45381707



Arjola Dani  
Amministrazione  
[arjola.dani@aipb.it](mailto:arjola.dani@aipb.it)  
+39 02 45381700

## Soci Ordinari

Allianz Bank Financial Advisors  
 Banca Agr. Comm. della Rep. di S.Marino  
 Banca Aletti  
 Banca Aletti (Suisse)  
 Banca Cesare Ponti  
 Banca del Fucino  
 Banca di Bologna  
 Banca Euromobiliare  
 Banca Generali Private Banking  
 Banca Intermobiliare  
 Banca Leonardo  
 Banca Mediolanum  
 Banca Monte dei Paschi di Siena  
 Banca Patrimoni Sella  
 Banca Profilo  
 Banca Sella  
 Banco di Desio e della Brianza  
 BNL-BNP Paribas Private Banking  
 BPER Banca  
 Cariparma-Credit Agricole  
 Cassa di Risparmio di S. Miniato  
 Cassa Lombarda  
 CheBanca  
 Cordusio SIM  
 CREDEM Private Banking  
 Crédit Agricole Indosuez Wealth  
 Credit Suisse (Italy)  
 Credito Valtellinese  
 Deutsche Bank  
 Edmond de Rothschild (France)  
 Ersel SIM  
 Fideuram Intesa Sanpaolo Private Banking  
 FinecoBank  
 J.P. Morgan International Bank  
 Kairos Partners SGR  
 Mediobanca Private Banking  
 UBI Banca  
 UBS Europe SE  
 UniCredit Private Banking

## Soci Aderenti

Aletti Fiduciaria  
 Amundi SGR  
 Anima SGR  
 Arca SGR  
 BIM Vita  
 BlackRock  
 BNP Investment Partners SGR  
 BNP Paribas  
 Capital Group  
 Cordusio Fiduciaria  
 Crédit Agricole Vita  
 Deutsche Asset Management  
 Ethenea Independent Investors  
 Eurizon Capital SGR  
 Euromobiliare AM SGR  
 Farad Group  
 Fidelity International  
 First Advisory  
 GAM Italia SGR  
 Generali PanEurope  
 Goldman Sachs Asset Management  
 Helvetia Vita  
 Janus Henderson  
 Investitori SGR  
 JP Morgan Asset Management  
 Jupiter AM  
 La Francaise AM  
 La Mondiale Europartner  
 Lombard International Assurance  
 M&G Investments  
 Natixis Global Asset Management SGR  
 NN Life Luxembourg  
 Nordea AM  
 Old Mutual Wealth  
 Robeco AM  
 Rothschild & Compagnie Gestion  
 Schroders Italy SIM SpA  
 T. Rowe Price International  
 UBS Asset Management  
 Wealins  
 Zurich Life Assurance

## Soci Affiliati

Allfunds Bank  
 American Express  
 Armundia Group  
 Craca Di Carlo Guffanti Pisapia Tatozzi & Associati  
 Diamond Private Investment  
 Ernst & Young  
 Gianni, Origoni, Grippo, Cappelli & Partners  
 Loconte & Partners  
 Ludovici Piccone & Partners  
 Maisto e Associati  
 Morningstar Italy  
 Prometeia  
 Russo De Rosa Associati  
 Zitiello Associati Studio Legale

## Soci onorari

ACEPI  
 AIAF  
 AIBA  
 AIBE  
 AIFI  
 ASAM  
 ASG – Ass. Svizz. Gestori Patrimoni  
 ASSIOM FOREX  
 Assofiduciaria  
 Assoimmobiliare  
 Assoprevenienza  
 ASSOSIM  
 Borsa Italiana - LSE Group  
 Camera Commercio Svizzera Italia  
 CeTIF – Centro di Tecn. Inform. e Fin.  
 CFA Society  
 CERIF – Centro Ric. Imprese di Fam.  
 Forum della Meritocrazia  
 ICMA  
 Ordine dei Commercialisti [...] di Milano  
 Università di Siena – Facoltà Economia  
 Università di Torino - Facoltà Economia  
 Università IULM  
 Università LIUC  
 Università LUISS

