

Diamo voce al Private Banking

Definiamo un'industria sana e tenace, capace di guardare lontano e contribuire alla crescita del paese.

www.aipb.it

AIPB La Mission di AIPB

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; si costituisce come Associazione professionale senza fini di lucro, per offrire opportunità di **aggregazione, condivisione, riflessione e sviluppo della cultura d'impresa Private.**

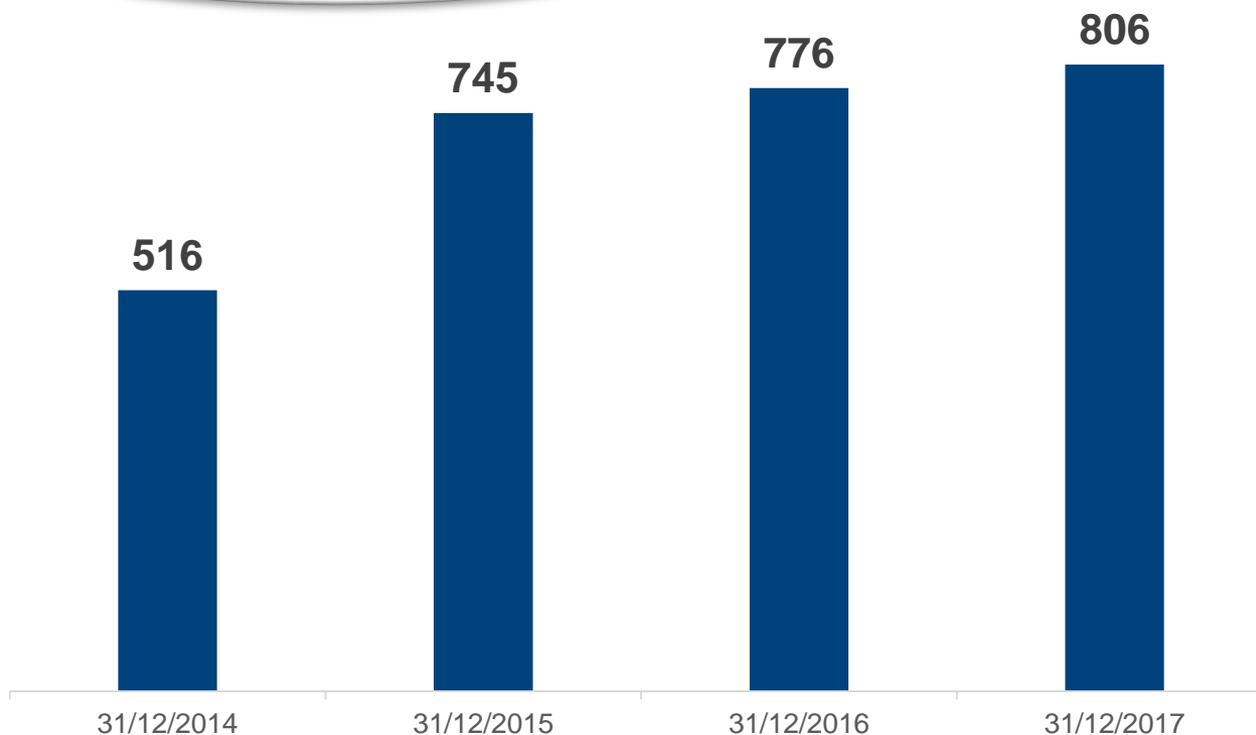
Il servizio di Private Banking, per essere definito tale, pone le basi sulla definizione di quattro elementi:

- 1. tipologia del cliente:** il cliente Private detiene un patrimonio personale, familiare o comunque collegato alla sua attività con esigenze molteplici e sofisticate;
- 2. livello di servizio:** il servizio presuppone un'offerta con un alto livello di personalizzazione, una visione globale del patrimonio, nonché un monitoraggio e una gestione costante nel tempo;
- 3. livello professionale dei banker:** i Private Banker hanno conoscenza e comprensione dei prodotti e dei servizi di wealth management, nonché una formazione professionale e un aggiornamento continuo adeguati al mantenimento di elevati standard qualitativi;
- 4. il patrimonio disponibile del cliente oggetto del servizio:** il patrimonio del cliente non può, per motivi di economicità e di sostenibilità, essere inferiore a due milioni di euro, compresi beni immobiliari e di lusso.

AIPB Gli AuM gestiti dal Private Banking

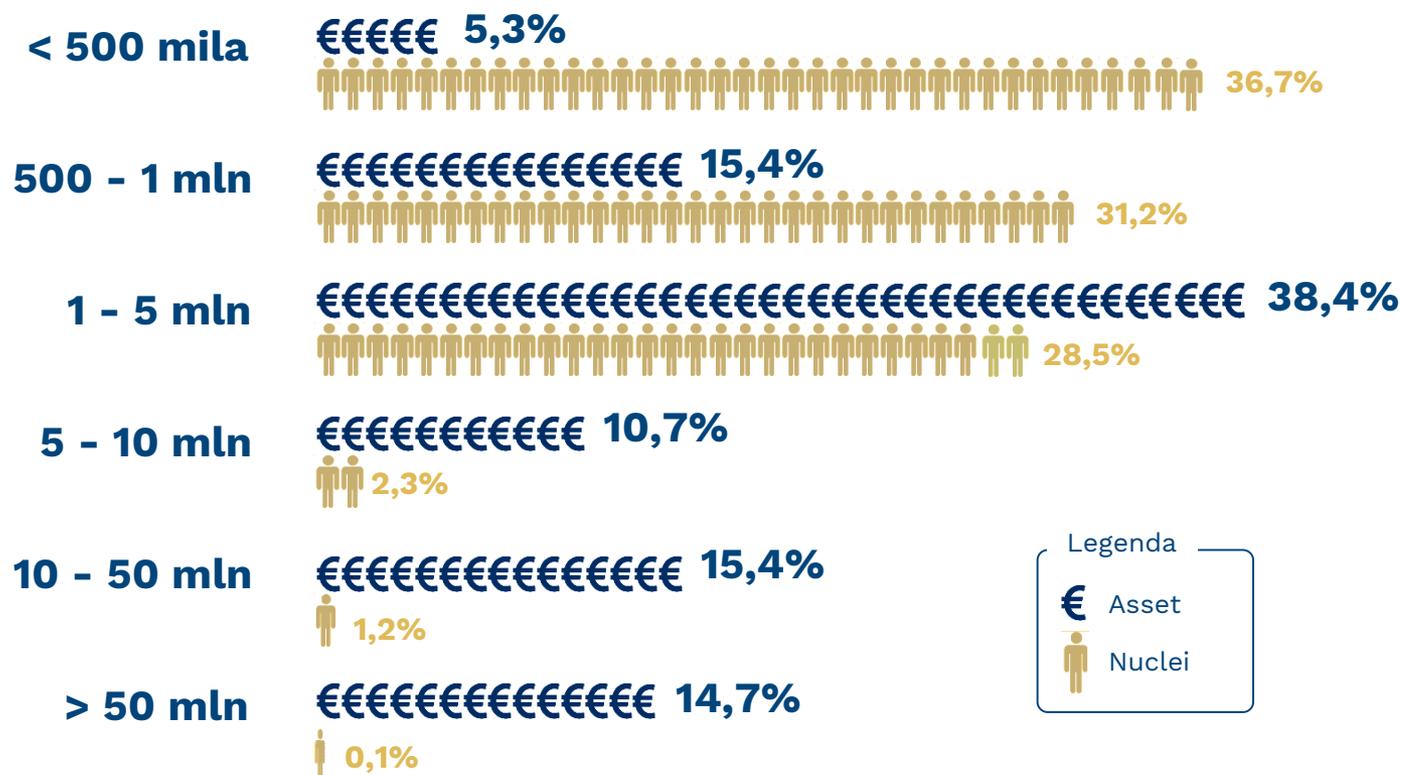
Asset finanziari
rappresentati da AIPB
oltre **800** mld euro, pari a circa il **45%**
del PIL italiano, nonché a circa il **23%**
delle attività finanziarie delle famiglie

Valori in mld di €



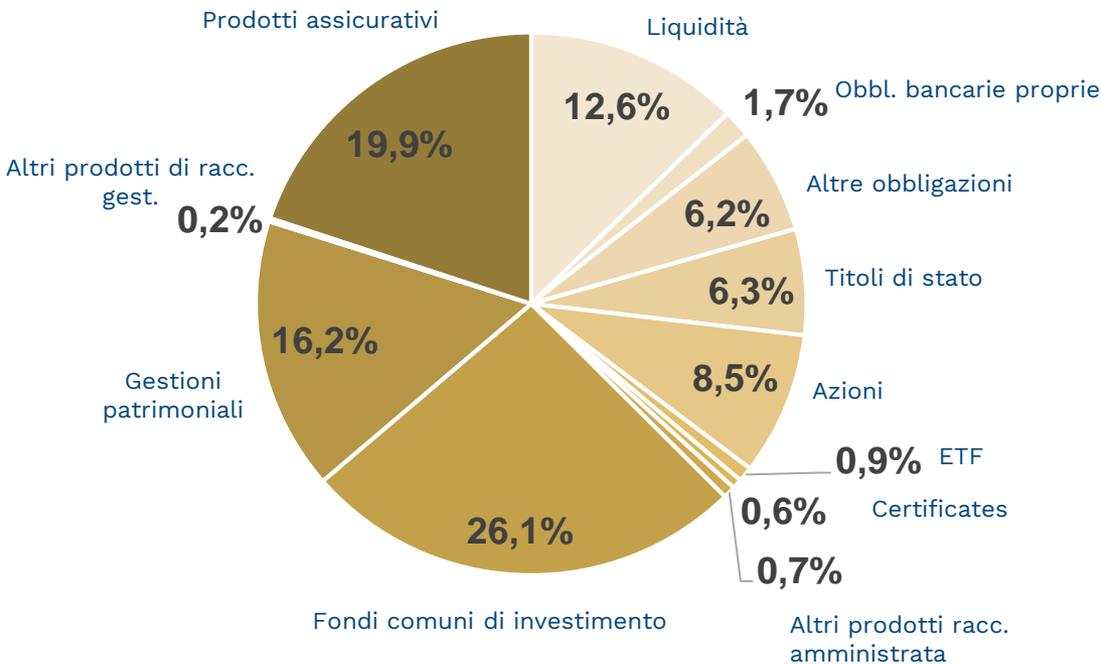
AIPB I clienti serviti dal Private Banking

Fasce patrimoniali - AuM gestiti dal servizio di Private Banking



AIPB La diversificazione dei portafogli

La dimensione media dei portafogli, pari a **€ 1,5 mln**, consente l'accesso e l'utilizzo di un'ampia gamma di prodotti...



...attraverso un'architettura distributiva aperta

20

Numero medio accordi distributivi con asset manager

Distribuzione raccolta gestita

61,5%

AuM di terzi

38,5%

AuM captive

AIPB Il profilo del private banker



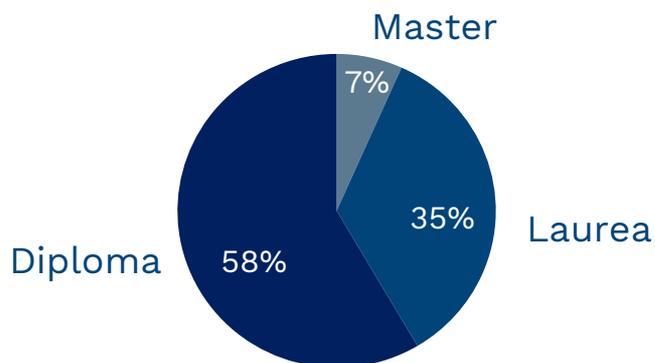
Età media, **49 anni**

Anzianità media
nel ruolo, **18 anni**

Certificazioni professionali



Istruzione



Iscrizione all'Albo OCF



AIPB La filiera del Private Banking

Lo Statuto AIPB prevede quattro tipologie di Soci

Soci ORDINARI

BANCHE E SIM CHE OFFRONO SERVIZI DI PRIVATE BANKING

Soci ADERENTI

SGR, COMPAGNIE DI ASSICURAZIONE E FIDUCIARIE

Soci AFFILIATI

STUDI LEGALI E SOCIETÀ DI SERVIZI

Soci ONORARI

UNIVERSITÀ E ASSOCIAZIONI DI CATEGORIA

AIPB I Distributori associati

Banche Specializzate (Italiane + Estere)

1. Banca Aletti
2. Banca Intermobiliare
3. Cordusio SIM
4. Credit Suisse Italy
5. Ersel
6. JPMorgan International Bank
7. Mediobanca PB
8. UBS Europe SE
9. Banca Finnat
10. Banca Leonardo
11. Banca Profilo
12. CA Indosuez WM
13. Cassa Lombarda
14. Edmond de Rothschild
15. Kairos

Banche Universali (Business Unit)

16. Banca Cesare Ponti
17. Banca del Fucino
18. Banca di Bologna
19. Banca Monte Paschi di Siena
20. Banca Pop. dell'Emilia Romagna
21. Banca Sella
22. Banco di Desio e della Brianza
23. BNL-BNP Paribas PB
24. Cassa di Risparmio di Bolzano
25. Credem Private Banking
26. Crédit Agricole Cariparma
27. Credito Valtellinese
28. UBI Banca
29. Unicredit Private Banking

Banche modelli misti (Agenti + Dipendenti)

30. Allianz Financial Advisors
31. Banca Euromobiliare
32. Banca Generali Private Banking
33. Banca Mediolanum
34. Banca Patrimoni Sella
35. Chebanca!
36. Deutsche Bank
37. Fideuram ISPB
38. FinecoBank

Società di Gestione del Risparmio

1. Amundi SGR
2. Anima SGR
3. Arca SGR
4. BlackRock
5. BNP Investment Partners SGR
6. BNP Paribas
7. Candriam
8. Capital Group
9. Deutsche Asset Management
10. Ethenea Independent Investors
11. Eurizon Capital SGR
12. Fidelity International
13. GAM Italia SGR
14. Goldman Sachs Asset Management
15. Investitori SGR
16. JP Morgan Asset Management
17. Janus Henderson
18. Jupiter AM
19. La Francaise AM
20. M&G Investments
21. Natixis Investment Managers
22. Nordea Asset Management
23. Robeco Institutional AM
24. Rothschild Asset Management
24. Schroders Italy SIM
25. T. Rowe Price International
26. UBS Asset Management

Assicurazioni e Broker

1. BIM Vita
2. Cardif Lux Vie
3. Crédit Agricole Vita
4. Eurovita
5. Farad Group
6. First Advisory
7. Generali PanEurope
8. Helvetia Vita
9. La Mondiale Europartner
10. Lombard International Assurance
11. GB Life Luxembourg
12. Swiss Life
13. Wealins
14. Zurich Life Assurance

Fiduciarie

1. Cordusio Fiduciaria

Studi Professionali

1. Craca Di Carlo Guffanti Pisapia Tatozzi & Associati
2. Gianni, Origoni, Grippo, Cappelli & Partners
3. Loconte & Partners
4. Ludovici Piccone & Partners
5. Maisto e Associati
6. Russo De Rosa Associati
7. Studio Legale & Compliance
8. Zitiello Associati Studio Legale

Società di Servizi e di Consulenza

1. Allfunds Bank
2. American Express
3. Armundia Group
4. Ernst & Young
5. Morningstar Italy
6. Prometeia
7. Thomson Reuters

Università e Associazioni di categoria

1. ACEPI
2. AIAF
3. AIBA
4. AIBE
5. AIFI
6. ASAM
7. ASG – Ass. Svizz. Gestori Patrimoni
8. ASSIOM FOREX
9. Assofiduciaria
10. Assoimmobiliare
11. Assoprevidenza
12. ASSOSIM
13. Borsa Italiana - LSE Group
14. Camera Commercio Svizzera Italia
15. CeTIF – Centro di Tecn. Inform. e Fin.
16. CFA Society
17. CERIF – Centro Ric. Imprese di Fam.
18. Forum della Meritocrazia
19. ICMA
20. Ordine dei Commercialisti [...] di Milano
21. Università di Siena – Facoltà Economia
22. Università di Torino - Facoltà Economia
23. Università IULM
24. Università LIUC
25. Università LUISS

AIPB per i soci

AIPB Le principali ricerche (1)

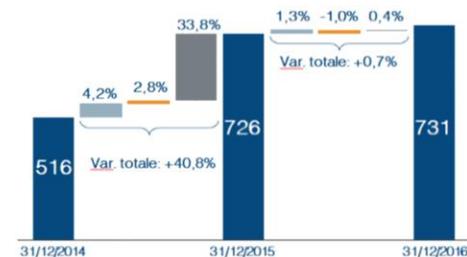
ANALISI DEL MERCATO PRIVATE

- > 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**

Variatione AuM: la raccolta netta controbilancia l'effetto mercato

Variatione AuM gestiti dal Private Banking

Dati in Mld euro



La variatione 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

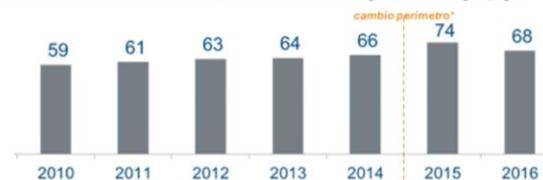
Evoluzione composizione AuM per tipologia di raccolta



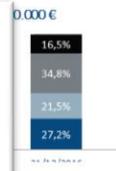
Marginalità del servizio: il RoA torna su livelli medi storici, sotto controllo il cost/income

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



AIPB Le principali ricerche (2)

OSSERVATORIO SUL CLIENTE PRIVATE

- > 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**

PRODUCT GOVERNANCE E PRIVATE BANKING

- > **Modello e pricing** del servizio di consulenza
- > Definizione del **catalogo prodotti**
- > Approcci e driver nelle operazioni di **switch**
- > **Disclosure dei costi** alla clientela

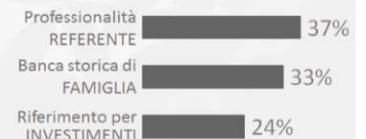
Identikit del cliente Private nella relazione con gli investimenti



Multibancarizzato, utilizza in media 2,1 Istituti/banche

Concentra il **68%** del patrimonio presso la

Motivazione di scelta della Banca Principale

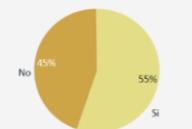


L'evoluzione della soddisfazione: KPI consolidato su livelli molto alti



Disclosure informazioni...

Integrazione in fase di apertura rapporto delle informazioni sulla gestione del complessivo processo di consulenza (es. ruolo delle strutture coinvolte, utilizzo strutture specializzate)



... e costi del servizio

Modalità adottate per l'integrazione dei costi del servizio di consulenza e ulteriori elementi di differenziazione



- Il **55% degli Istituti** ha rivisto il **set precontrattuale** con elementi specifici del **processo di consulenza**
- I **costi del servizio** sono forniti in sede **precontrattuale** o descritti in un'**informativa aggiuntiva**, in pochi casi inclusi nella raccomandazione (la complessità è implicita nella natura del costo)

AIPB Le Commissioni Tecniche

Le Commissioni Tecniche sono **tavoli di lavoro tematici** dove partecipano rappresentanti nominati da ogni Associato (banche, asset manager, compagnie di assicurazione, studi legali e società di servizi).

Le Commissioni attive

Marketing: opera con l'obiettivo di monitorare e studiare la **domanda** e l'**offerta** del mercato del Private Banking italiano, focalizzando l'attenzione sull'analisi delle percezioni e delle esigenze del cliente Private e sulle leve del **marketing mix** a disposizione dell'industria, evidenziando per entrambe le linee evolutive.

Risorse umane: opera con l'obiettivo di definire le linee guida strategiche di gestione, sviluppo e formazione delle risorse umane nel mercato del Private Banking domestico, focalizzandosi sull'evoluzione della **figura e del ruolo del private banker**.

IT & operations: opera con l'obiettivo di analizzare le **architetture organizzative e tecnologiche** delle principali realtà del Private Banking domestico e le loro potenzialità di sviluppo.

Compliance & audit: opera con l'obiettivo di approfondire le tematiche legate al rischio di non **conformità alle norme**, ovvero il rischio di sanzioni legali o disciplinari, perdite finanziarie o reputazionali, nel quale un Istituto Private può incorrere a causa del mancato rispetto delle leggi, regolamenti e codici di condotta.

Tax & Legal: opera con l'obiettivo di approfondire tematiche di carattere **legale, fiscale e successorio** indispensabili sia per l'ottimizzazione patrimoniale dei portafogli dei clienti Private, sia per garantire la sicurezza e l'integrità degli stessi nel tempo.

Private insurance e wealth advisory: opera con l'obiettivo di approfondire la conoscenza dei servizi che permettono una gestione globale della ricchezza della clientela Private tramite l'analisi delle migliori modalità per la conservazione del patrimonio e l'utilizzo efficace degli **asset non finanziari** detenuti dall'investitore.

AIPB La formazione

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

AIPB Le opportunità per i Soci



Il sito web AIPB



L'Annuario e le pubblicazioni



Il Forum del Private Banking



I Private Talks



«Un **sito istituzionale** rinnovato,
frutto di un lavoro di riposizionamento del brand AIPB».

AIPB ASSOCIAZIONE ITALIANA PRIVATE BANKING

- L'associazione →
- Il mercato Private
- AIPB per i soci →
- Press →
- News
- Network
- Eventi
- Private Talks
- Forum Private Banking**

Cerca nel sito 

ENG / ITA

ACCEDI

REGISTRATI



Diamo voce al Private Banking

Definiamo un'industria sana e tenace, capace di guardare lontano e contribuire alla crescita del paese.

[SCOPRI AIPB](#)

04 APRILE 2018
AIPB Private Talks - Il 04 aprile il terzo appuntamento

22 MARZO 2018
I fondi chiusi sono un'opportunità per il private banking. Ma vanno corretti alcuni dettagli - di Antonella Massari, Segretario Generale AIPB, su Milano Finanza

- Migliore visibilità delle **schede societarie**
- Migliore **visibilità delle persone** che compongono il network AIPB grazie all'indicizzazione di ogni singola pagina web
- Ritmo elevato di aggiornamento e **fruibilità** dei **contenuti** pubblici e riservati
- **News** in evidenza per dar rilievo a **notizie, eventi e comunicazioni congiunte**
- Sezione in evidenza dedicata al **Forum del Private Banking** e ai suoi **sponsor**
- Sezione dedicata alle pubblicazioni e ai loro **sponsor**
- Fruibilità del sito da dispositivi **mobile** per migliorare l'esperienza di navigazione



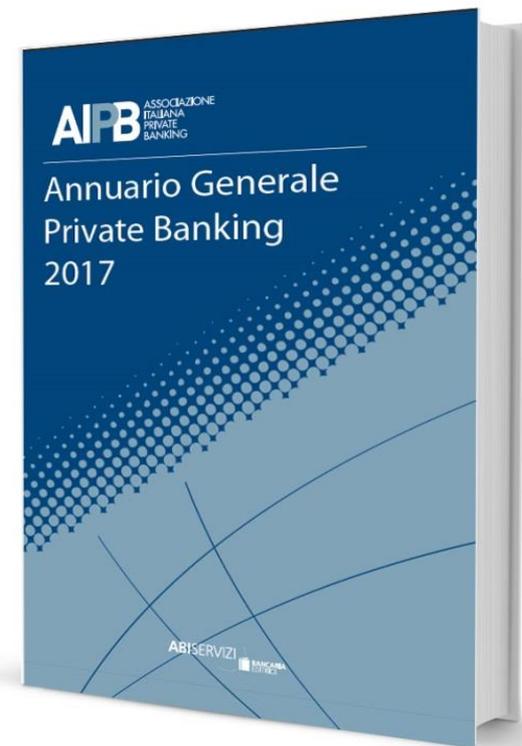


L'Annuario rappresenta una guida operativa che viene messa **a disposizione delle Direzioni Generali** delle realtà Associate, con chiara evidenza dei protagonisti dell'industria del Private Banking, descrivendo gli Associati attraverso i loro **dati societari** e la **gamma di offerta**.

Per garantire la massima diffusione, l'Annuario viene pubblicato da **ABI-Bancaria Editrice**.

SPONSORIZZAZIONE

Ogni Associato può sponsorizzare l'Annuario mediante la pubblicazione di una **pagina pubblicitaria** e di un contributo editoriale a firma nella nuova sezione **«Contenuti in evidenza»**.





AIPB contribuisce allo sviluppo di una **letteratura dedicata al Private Banking** per valorizzare il settore e migliorare il livello di conoscenza spontanea del servizio presso gli stakeholder.

Gli **sponsor** e contributori dei nostri testi, Associati o non associati, beneficiano di visibilità nei confronti delle **figure apicali delle Direzioni Private** mediante la realizzazione di un contributo specialistico a firma e grazie alla presenza del **logo** in quarta pagina di copertina.

I nostri testi vengono omaggiati agli Associati, in particolare alle Direzioni delle **38 banche associate** e ai ruoli di **decision making**.



AIPB Il Forum del Private Banking



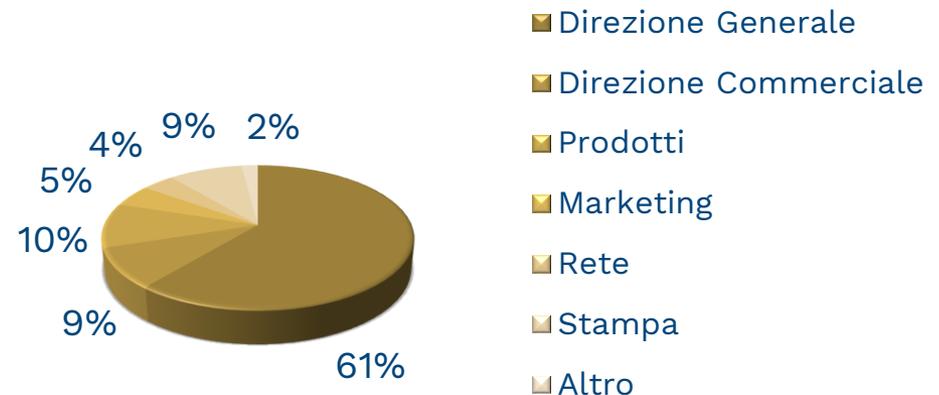
Il Forum del Private Banking è l'incontro annuale, organizzato da AIPB, riservato agli operatori di settore e dedicato **all'approfondimento dei principali trend evolutivi** del settore Private.

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.

La **sponsorizzazione** del Forum valorizza il posizionamento dell'azienda nell'industria del Private Banking italiano, sviluppando la **brand awareness** mediante una promozione ad alto livello.



Nel 2017 abbiamo ospitato **350 partecipanti**





I **Private Talks** sono incontri volti a favorire un confronto e un dialogo tra i propri Associati e a promuovere idee e **cultura finanziaria** utili alla crescita dell'Industry del Private Banking.

I Private Talks possono rappresentare un'occasione per l'Associato, oltre alla partecipazione, di comunicare la propria eccellenza proponendo l'intervento di un proprio speaker di alto profilo.



Consiglio di Amministrazione

25 membri

Presidente, **Fabio Innocenzi**
UBS Europe

Vice presidente, **Paolo Molesini**
Fideuram ISPB

Vice presidente, **Paolo Contini**
Cariparma

Vice presidente Vicario, **Claudio Devecchi**
ASAM

Segretario Generale

Antonella Massari

Comitato Direttivo

5 membri

Presidente, **Fabio Innocenzi**
UBS Europe

Paolo Langè
Cordusio SIM

Paolo Molesini
Fideuram ISPB

Silvio Ruggiu
Deutsche Bank

Maurizio Zancanaro
Banca Aletti

Comitato Scientifico

10 membri

Presidente, **Stefano Vecchi**
Credit Suisse



Foto di Graziella Vigo

AIPB Associazione Italiana Private Banking - Via San Nicolao 10 - 20123 Milano (MI) Tel. 02.45381700 - Fax 02.700.525.766 - info@aipb.it

