

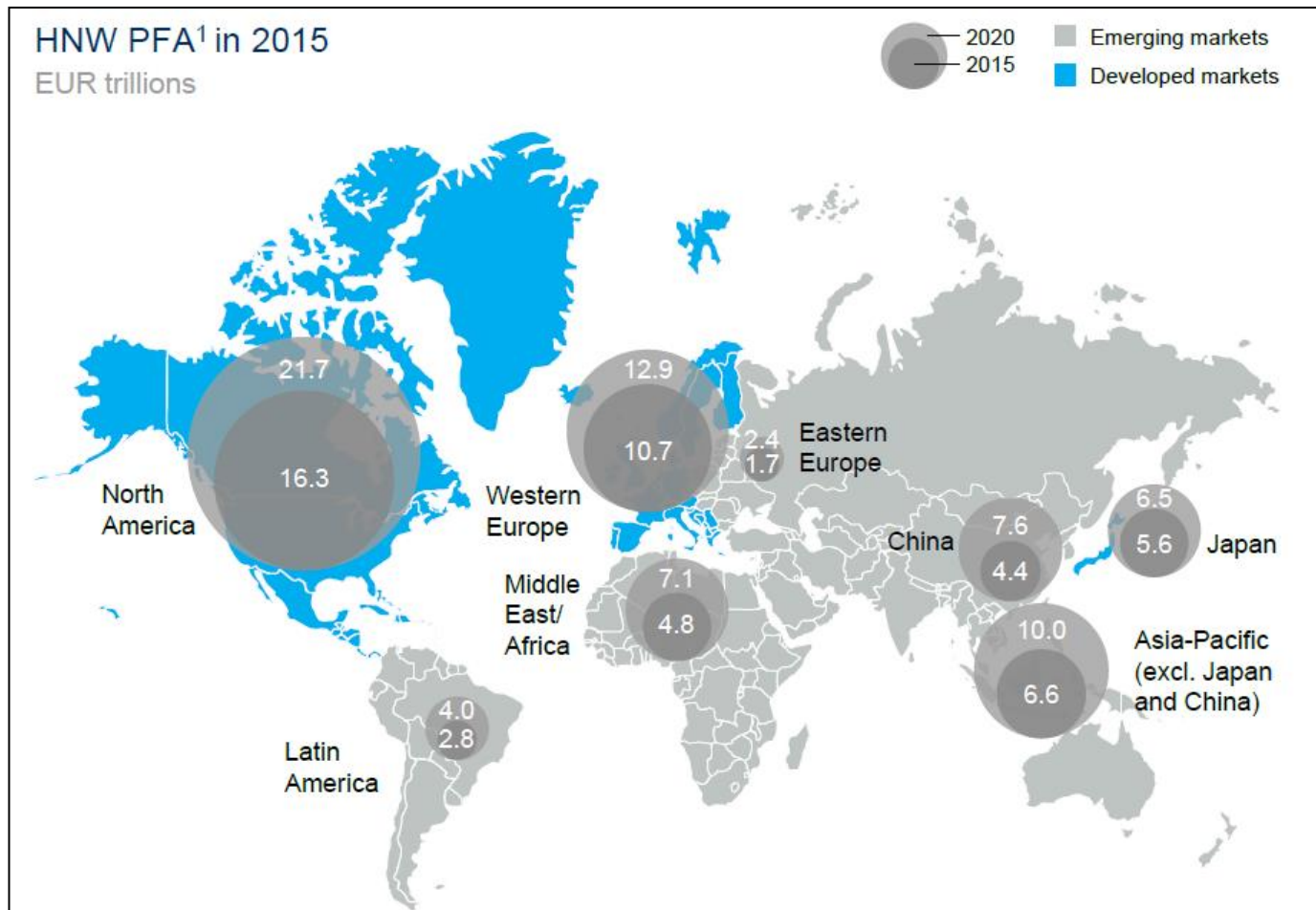
La promessa di valore al cliente di Private Banking

Stefano Vecchi

Presidente Comitato Scientifico AIPB

Milano, 15 novembre 2016

Il contesto globale HNW: le economie emergenti producono nuova ricchezza, mentre in Europa si conservano patrimoni consolidati

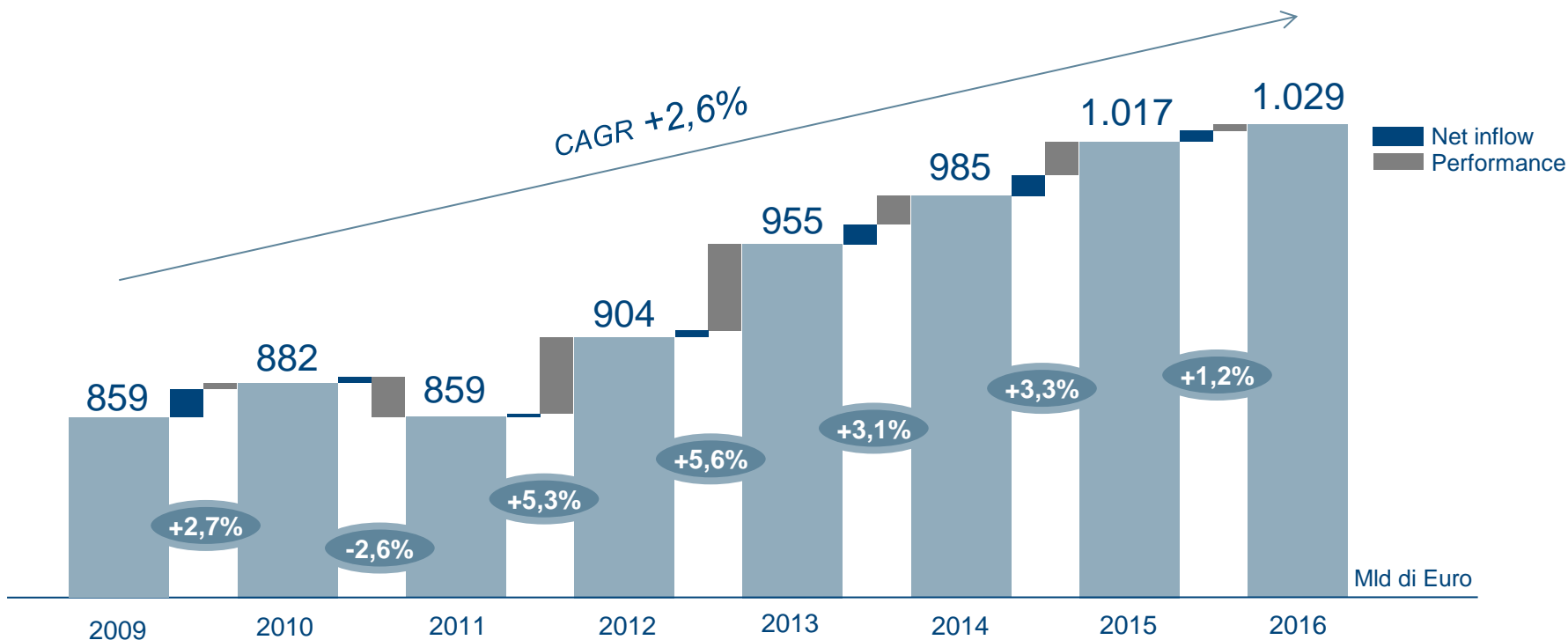


¹ PFA refers to onshore personal financial assets (excluding life insurance and pension) and offshore

Fonte: McKinsey Global Wealth Pools 2016 update

Anche in Italia i grandi patrimoni sono caratterizzati da una crescita moderata ma stabile

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



La dimensione «Nucleo familiare»: la complessità dei grandi patrimoni inizia qui

Caratteristiche del nucleo

- > Un decisore finanziario... Tanti **INTERLOCUTORI**
- > Un progetto principale... Diverse **ESIGENZE**
- > Un patrimonio... Alcuni **VINCOLI**

... e i relativi componenti



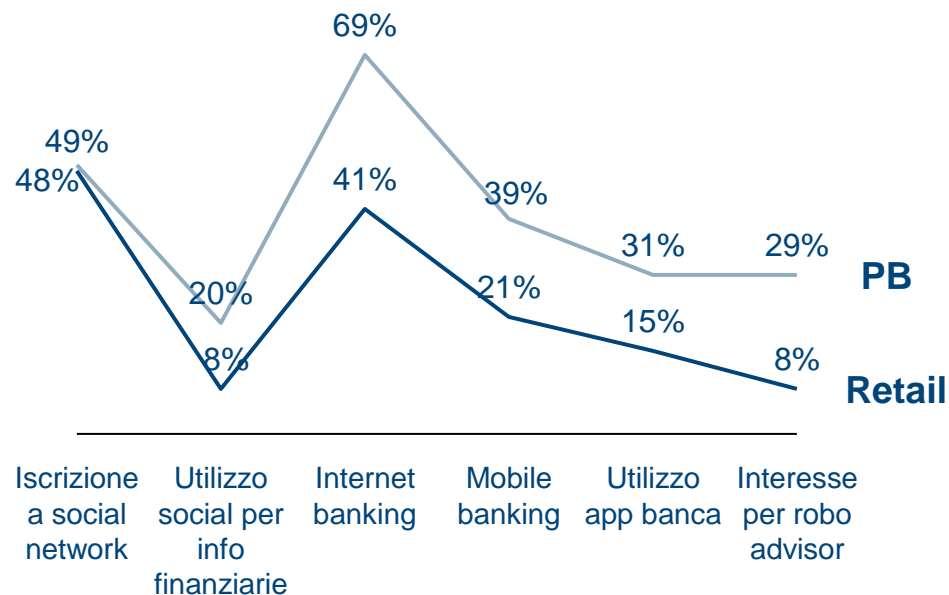
Qualità della relazione continua ad essere il fattore distintivo principale, con digitalizzazione in crescita

Qualità della relazione:

- **Qualità della relazione** rappresenta la **PRIMA MOTIVAZIONE** di scelta di una banca per il **43% dei clienti**
- Il **Private Banker** genera una customer experience **MEMORABILE** e **POSITIVA** nel **53% dei casi...**
- ...e l'**83%** dei clienti dichiara **soddisfazione per le sue COMPETENZE**

Importanza delle nuove tecnologie

L'utilizzo della tecnologia da parte dei clienti

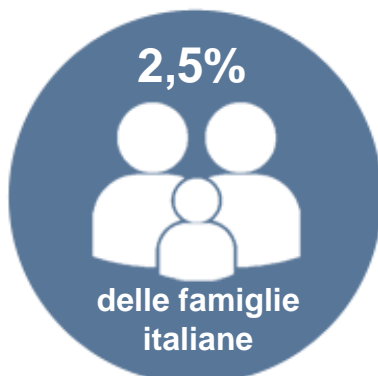


All'aumentare della complessità aumenta il bisogno di essere assistiti da un servizio specializzato per gli investimenti

■ Dettagliato
nella slide
successiva

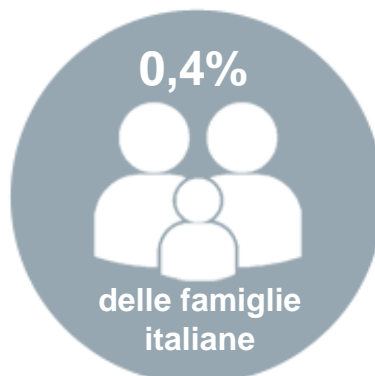
HNWI

> 500.000 euro



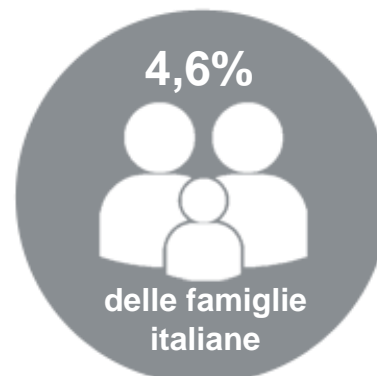
AFFLUENT *High potential*

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



AFFLUENT

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



**Interesse
consulenza
finanziaria
EVOLUTA**

39%

34%

24%

**Propensione
ad investire
nei prossimi mesi**

72%

67%

52%

I fattori abilitanti: la consulenza finanziaria evoluta



Cliente



Advisor

**Ampia gamma
di prodotti e
servizi**

- Mandati di gestione
- Assicurazioni
- Fondi
- Amministrato (Equities, bonds, alternatives)

**Consulenza di
Portafoglio**



**Monitoraggio
continuo**



Consulenza finanziaria evoluta: la promessa al cliente

ESCLUSIVITA'



DIVERSIFICAZIONE



TRASPARENZA



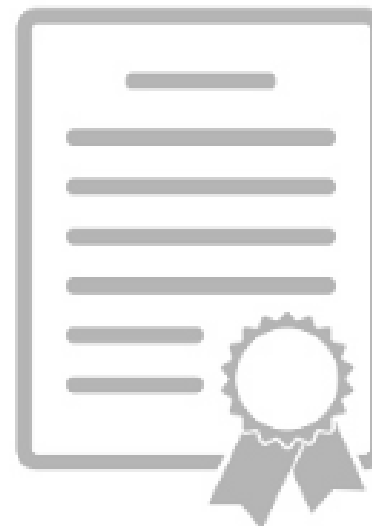
COMPETENZA



CONTROLLO

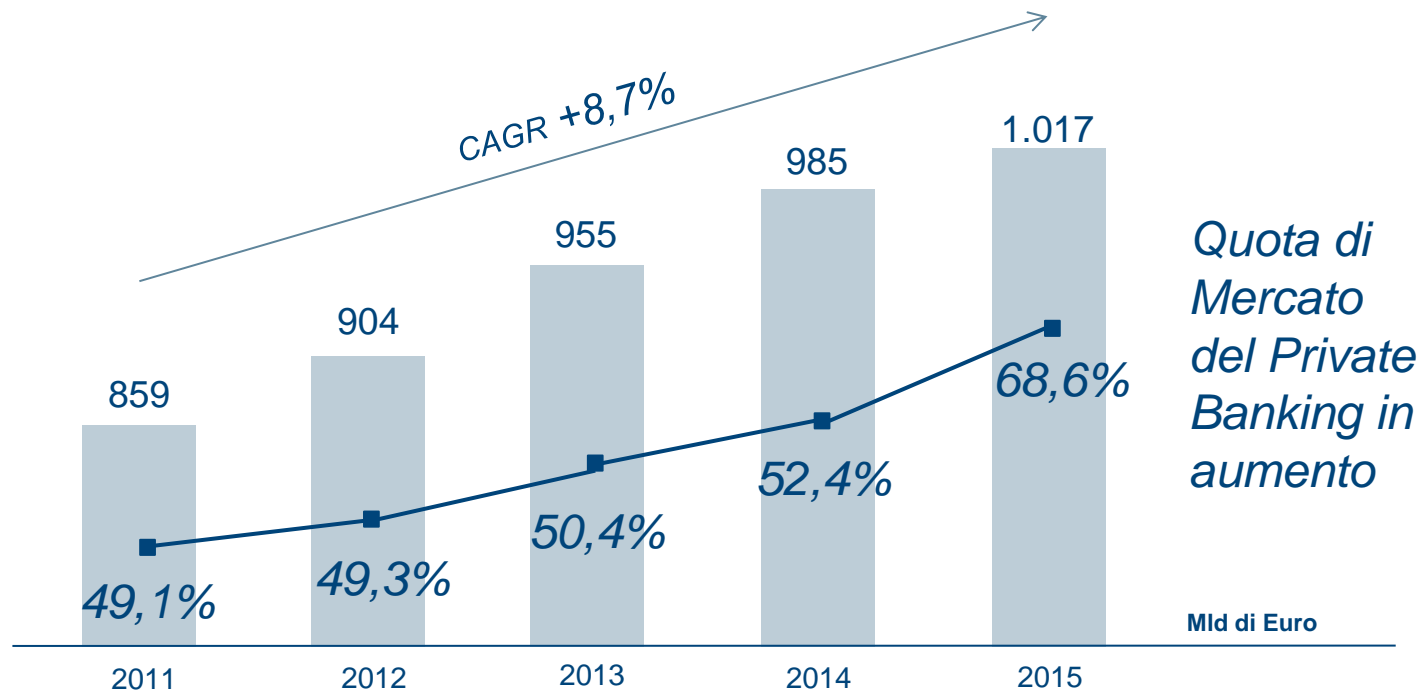


PROATTIVITA'



Le famiglie HNW stanno apprezzando il valore del servizio di Private Banking

Quota di penetrazione del servizio di Private Banking sulla ricchezza HNWI italiana



Via San Nicolao, 10 - 20123 Milano - Tel +39 02 45 38 17 00 - info@aipb.it - www.aipb.it

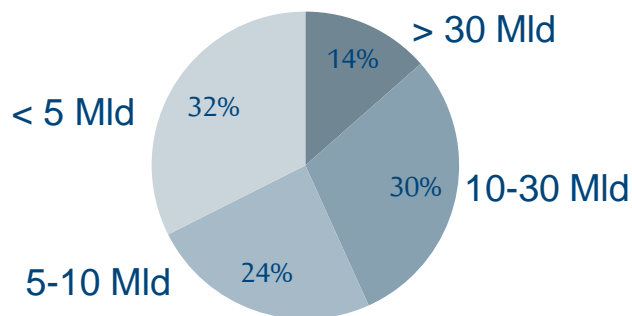


Appendix

I 44 player del Private Banking italiano

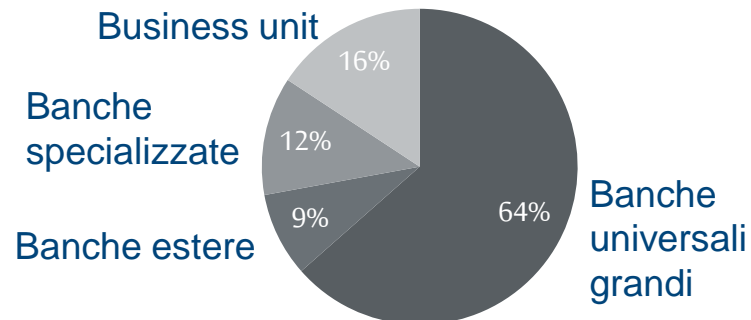
...per dimensione degli operatori

operatori



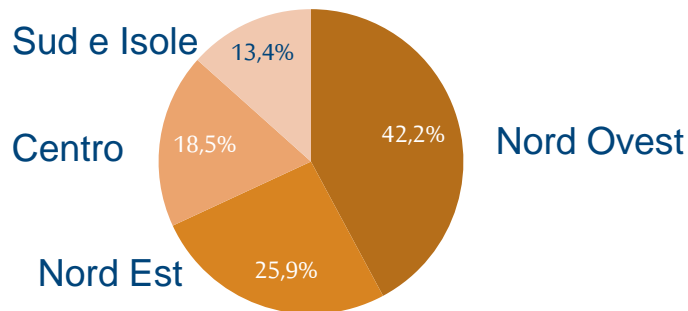
...per tipologia di operatori

Quota AuM



...per aree servite

operatori



...per segmenti di clientela

in euro

