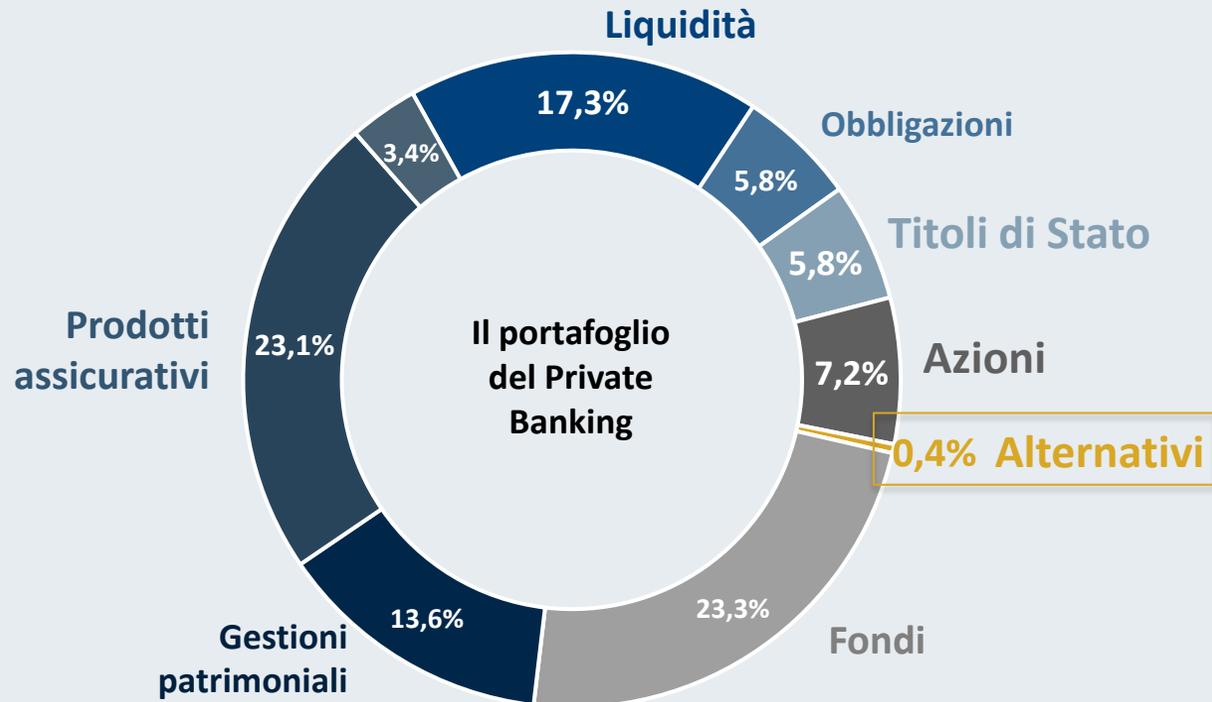


Finanza alternativa per la crescita delle PMI: è giunta l'ora degli investitori «non professionali»?

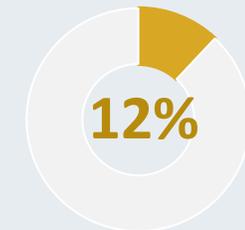
Antonella Massari
Segretario Generale AIPB

Il Private Banking gestisce una parte consistente di risparmio privato italiano con esigenze di diversificazione e capacità di sostenere maggiore esposizione ai rischi in cambio di maggior redditività

810 mld
Patrimoni gestiti
dal Private Banking

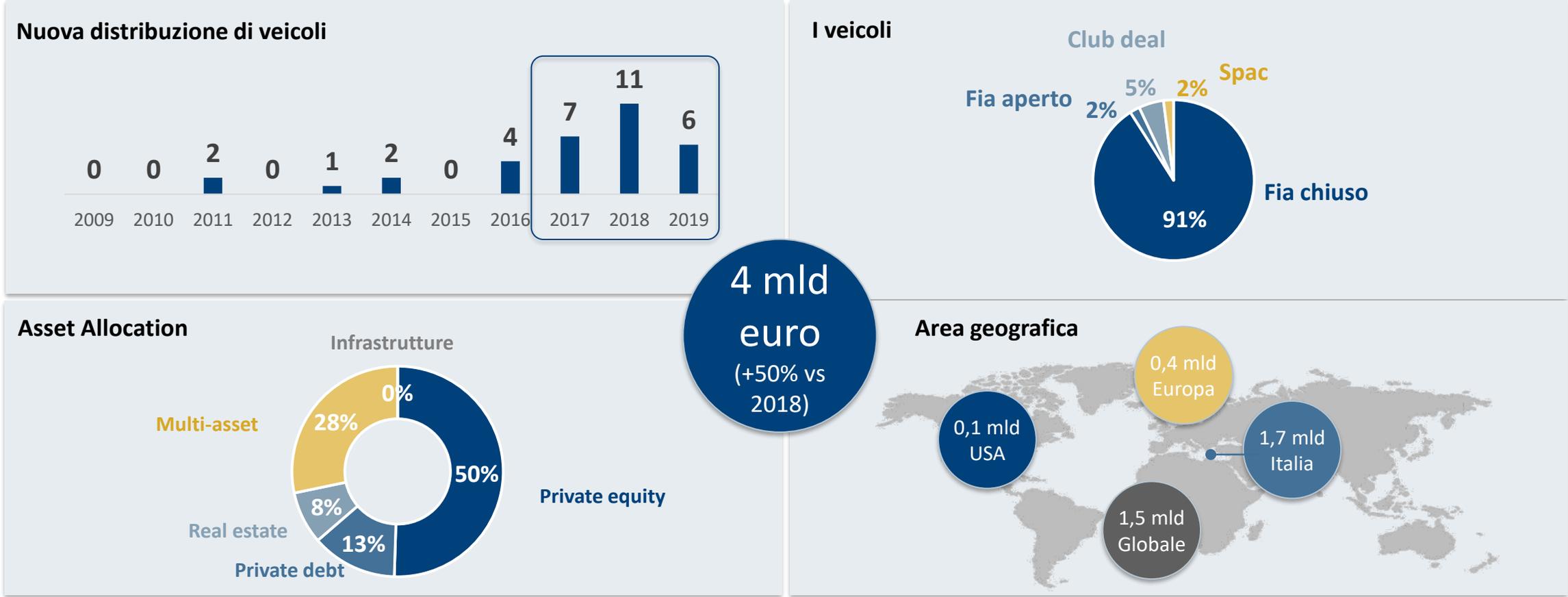


Quota di pf che le famiglie *private* dichiarano di poter tenere ferma **10 anni** in cambio di rendimenti o incentivi



Le famiglie Private sono per loro natura una categoria potenzialmente interessata ad investimenti di lungo periodo

Il servizio Private si sta dimostrando facilitatore nel processo di avvicinamento tra ricchezza privata e crescita delle PMI



Il servizio Private è personalizzato, basato su una selezione prodotti sofisticata e un'assistenza qualificata al cliente

Fonte: Prometeia per AIPB

Il percorso normativo è tortuoso, la creazione di una classe di clientela semi-professionale assistita da servizi ad alto valore aggiunto consentirebbe un vero ampliamento del mercato potenziale

Iniziative per agevolare l'accesso ai PRODOTTI

Eltif

Portali on-line

SIS

PIR alternativi

Iniziative che affermano la centralità del SERVIZIO

Consultazione MEF su FIA chiusi sottoscrivibili da clienti assistiti da consulenza o GP

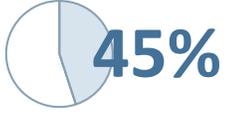
Proposta istituzione **classe clientela intermedia**
MiFID review

*Secondo una simulazione AIPB, una consulenza di valore unita ad una normativa più aperta, potrebbe liberare un potenziale di investimento da 12 mld fino a oltre 70 miliardi di euro**

Gli spazi di sviluppo sono ampi: i fattori critici di successo per l'industry del Private Banking

5

% operatori PB

- 1 Investimenti in **competenze** per la selezione dei progetti di investimento  **38%**
- 2 Articolazione di una **gamma d'offerta** dedicata agli investimenti in PMI  **45%**
- 3 Attivazione **processi** periodici di due diligence, monitoraggio e selezione di prodotti specializzati  **71%**
- 4 Utilizzo di **ricerca** specializzata di qualità nel processo d'investimento  **67%**
- 5 Sviluppo di una **narrazione «appealing»** dei prodotti per la clientela Private con forte ancoraggio sulla redditività  **77%**
- 6 Poter contare sulla **continuità** delle iniziative delle Istituzioni e regolatori per l'avvicinamento del risparmio privato agli investimenti in economia reale  **31%**

Le risposte degli operatori del Private Banking ad un sondaggio sulle prospettive per il decollo dei mercati alternativi

AIPB ASSOCIAZIONE
ITALIANA
PRIVATE
BANKING