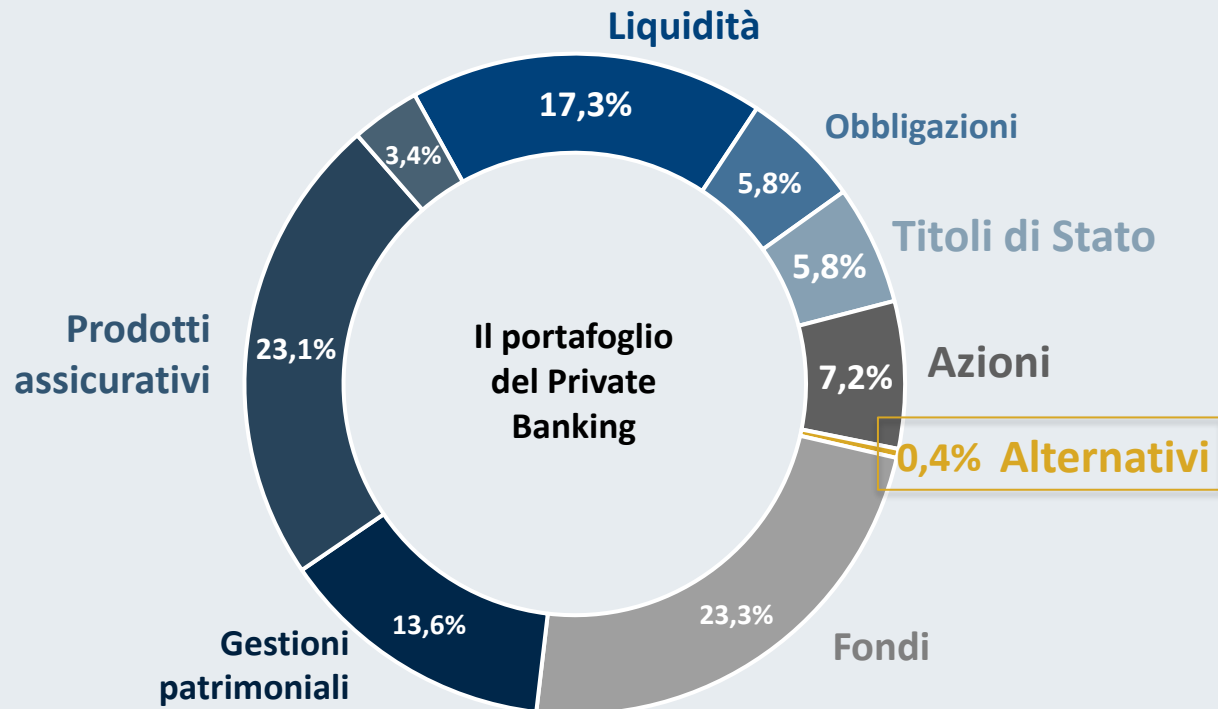


Finanza alternativa per la crescita delle PMI: è giunta l'ora degli investitori «non professionali»?

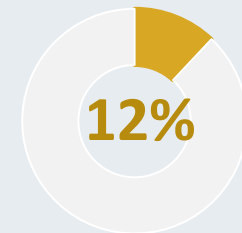
Antonella Massari
Segretario Generale AIPB

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



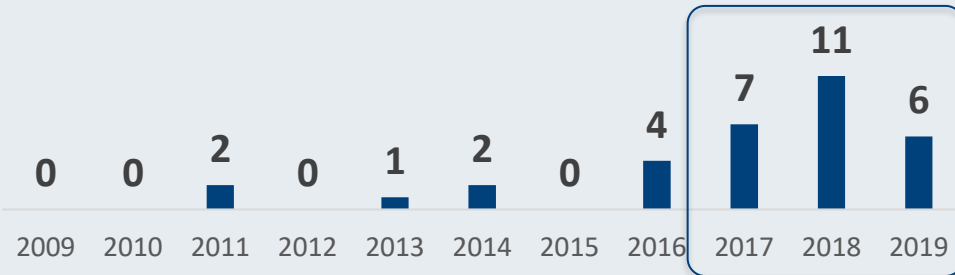
Quota di pf che le famiglie *private* dichiarano di poter tenere ferma **10 anni** in cambio di rendimenti o incentivi



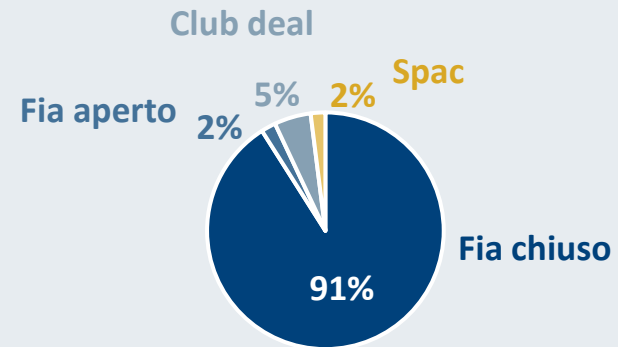
Le famiglie Private sono per loro natura una categoria potenzialmente interessata ad investimenti di lungo periodo

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

Nuova distribuzione di veicoli

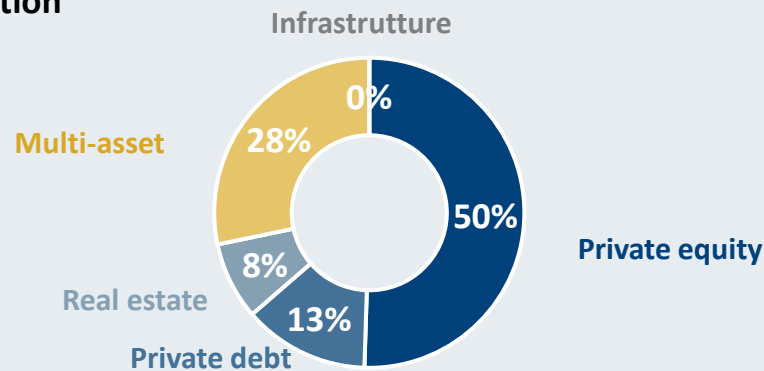


I veicoli

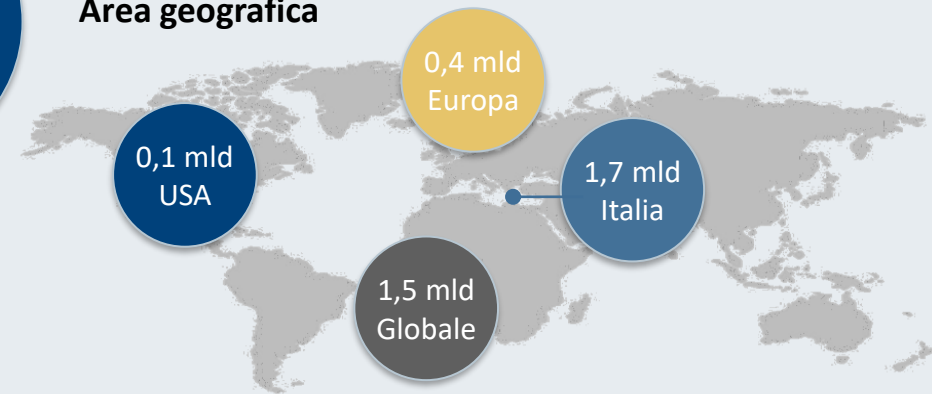


4 mld euro
(+50% vs 2018)

Asset Allocation



Area geografica



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

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


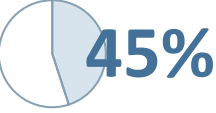




Proposta istituzione **classe clientela intermedia**
MiFID review

*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