

Associazione Italiana Private Banking

Diamo voce al Private Banking

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



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.**



Rappresentiamo la «filiera del Private Banking»

«La collaborazione tra gli Associati avviene secondo la logica della condivisione, garantendo il confronto tra i diversi player del settore e consentendo la creazione di sinergie per favorire lo sviluppo del Private Banking».

→ 40 Soci ORDINARI

Banche e SIM che offrono servizi di Private Banking

→ 41 Soci ADERENTI

SGR, Compagnie di assicurazione, broker e fiduciarie

→ 16 Soci AFFILIATI

Studi Professionali e Società di servizi

→ 27 Soci ONORARI

Università e Associazioni di categoria

SOCI ORDINARI

Banche specializzate

1. Banca Aletti
2. Banca Intermobiliare
3. Cordusio SIM
4. Credit Suisse
5. Ersel
6. J.P. Morgan Bank
7. Mediobanca Private Banking
8. Banca Finnat
9. Banca Profilo
10. Cassa Lombarda
11. Edmond de Rothschild
12. Indosuez Wealth Management
13. Kairos
14. UBS Europe SE

Banche universali

15. BAC Ist. Banc. Sammarinese
16. Banca Cesare Ponti
17. Banca del Fucino
18. Banca di Bologna
19. Banca Monte dei Paschi di Siena
20. Banca Sella
21. Banco di Desio e della Brianza
22. BNL-BNP Paribas Private Banking
23. BPER Banca
24. Cassa di Risparmio di Cento
25. Credito Emiliano Private Banking
26. Crédit Agricole Italia
27. Iccrea Banca
28. Sparkasse – Cassa di Risp. Bolzano
29. UBI Banca
30. UniCredit

Banche modelli misti

31. Allianz Bank Financial Advisors

32. Banca Euromobiliare
33. Banca Generali Private
34. Banca Mediolanum
35. Banca Patrimoni Sella & C.
36. Banca Widiba
37. CheBanca!
38. Deutsche Bank
39. Fideuram – Intesa Sanpaolo PB
40. FinecoBank

SOCI ADERENTI

Società di Gestione del Risparmio

1. Allianz Global Investors
2. Amundi SGR
3. Anima SGR
4. Arca Fondi SGR
5. Aviva Investors
6. BlackRock
7. BNP Paribas
8. BNP Paribas Asset Management
9. Candriam
10. Capital Group
11. DWS
12. Eurizon Capital SGR
13. Fidelity International
14. GAM (Italia) SGR
15. Goldman Sachs Asset Management
16. Hedge Invest SGR
17. Investitori SGR
18. J.P. Morgan Asset Management
19. Jupiter Asset Management
20. La Financière de l'Echiquier
21. La Francaise AM
22. M&G Investments
23. Natixis Investment Managers
24. Nordea Asset Management

25. ODDO BHF Asset Management
26. Pramerica SGR
27. Rothschild & Co AM
28. T. Rowe Price International

Assicurazioni e Broker

29. Baloise
30. BIM Vita
31. CALI Europe
32. Cardif Lux Vie
33. Crédit Agricole Vita
34. FARAD Group
35. First Advisory
36. La Mondiale Europartner
37. Lombard International Assurance
38. Swiss Life Global Solutions
39. Utmost Wealth Solutions
40. Zurich Life Assurance

Fiduciarie

41. Cordusio Fiduciaria

SOCI AFFILIATI

Studi Professionali

1. Dentons Europe Studio Legale Tributario
2. Gianni, Origoni, Grippo, Cappelli & P.
3. Loconte & Partners
4. Ludovici Piccone & Partners
5. Maisto e Associati
6. Russo De Rosa Associati
7. Zitiello Associati Studio Legale

Servizi e consulenza

8. Allfunds Bank
9. Analysis
10. Armundia Group
11. Art-Rite Auction House
12. Aubay Italia

13. EY
14. Morningstar Italy
15. Prometeia
16. PwC Italia

SOCI ONORARI

1. ACEPI
2. AIAF
3. AIBA
4. AIBE
5. AIFI
6. ASAM
7. ASG
8. ASSIOM FOREX
9. Assofiduciaria
10. Assoimmobiliare
11. Assoprevidenza
12. ASSOSIM
13. Borsa Italiana – LSE Group
14. Camera Commercio Svizzera Italia
15. CeTIF
16. CFA Society
17. CERIF
18. Forum della Meritocrazia
19. ICMA
20. Ordine Commercialisti [...] Milano
21. STEP-ITALY
22. Università degli Studi di Milano-Bicocca
23. Università di Siena
24. Università di Torino
25. Università IULM
26. Università LIUC
27. Università LUISS

Le nostre aree di attività

5

Area studi e statistiche

Ha il compito di realizzare **progetti di ricerca** per l'approfondimento e la conoscenza dell'industria del Private Banking. Data la natura multidisciplinare dei progetti, per lo svolgimento del suo lavoro si avvale di **supporti tecnici specialistici esterni** (ad es. società di consulenza, centri di ricerca universitari, agenzia di comunicazione). Per documentare i trend e fornire spunti evolutivi al settore, organizza le **commissioni tecniche** e somministra agli associati questionari di raccolta dati restituendo ai partecipanti report personalizzati a benchmark.

Area istituzionale

Ha il compito di fornire un supporto per le relazioni istituzionali volte a rappresentare e **tutelare gli interessi della filiera del Private Banking**. Data la natura tecnica dei tavoli istituzionali, per lo svolgimento del suo lavoro si avvale di **supporti tecnici specialistici esterni** (principalmente legali e fiscali). Per poter contribuire con posizioni ufficiali di AIPB, risulta fondamentale il contributo attivo degli **Organi Collegiali** e l'affiancamento dei presidenti delle **commissioni tecniche** per le attività di **consultazione interna**.

Area marketing

Ha il compito di sviluppare iniziative pubbliche per **promuovere l'adesione ad AIPB** di player e soggetti nazionali ed internazionali del settore, curando le attività di **relationship management** con i Soci e valorizzando il Brand dell'Associazione.

Area formazione

Ha il compito di curare la **qualificazione** dell'Associato e promuovere il **riconoscimento** della sua **figura professionale**, potenziando i percorsi formativi in grado di **certificare** le professionalità dell'industria.

— AIPB per i soci

ANALISI DEL MERCATO PRIVATE (rilevazioni trimestrali)

- Evoluzione **ricchezza finanziaria** in target al servizio di Private Banking
- Monitoraggio **quota di penetrazione** del Private Banking
- Analisi e **benchmarking su principali KPI** del servizio: AuM gestiti da operatori, quote di mercato, raccolta netta, effetto mercato, portafogli medi, RoA, costi income, ...
- Analisi **territoriali**
- Osservatorio **internazionale**

Analisi del mercato servito dal Private Banking in Italia

Dati al 30,
www.alpb.it

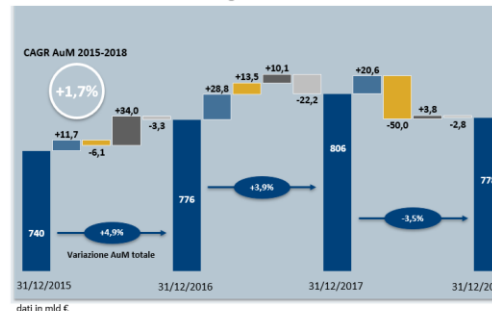
LA MARGINALITA' DEL SERVIZIO DI PRIVATE BANKING: RANKING OPERATORI

Ranking operatori per **RoA** da servizi - in **BpS***



Evoluzione di medio periodo del Private Banking

Evoluzione stock e dettaglio dei flussi di variazione annuale



dati in mld €

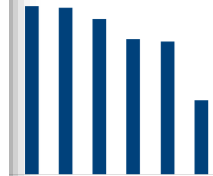
Raccolta Netta
Flussi in entrata nel modello di servizio private (al netto dei flussi in uscita) generati dalla raccolta di nuova ricchezza sul mercato

Effetto mercato
Rivalutazioni/valutazioni degli AuM per l'effetto positivo/negativo dei mercati

Cambio perimetro ordinario
Flussi netti generati dal passaggio di clientela dal modello di servizio retail al Private e viceversa, all'interno dell'Istituto

Cambio perimetro straordinario
Flussi netti generati da operazioni di riorganizzazione/ridefinizione del perimetro private, acquisizioni, fusioni, cessioni di ramo d'azienda

AIPB ASSOCIAZIONE ITALIANA PRIVATE BANKING



Altre ricerche recenti

- **AIPB** «*Il Private Banking e l'evoluzione della professionalità*»
- **AIPB-Intermonte-PoliMI** «*Economia Reale e Private Banking: una analisi dell'impatto del settore sul Paese*»
- **AIPB-Censis** «*Gli Italiani e la ricchezza. Affidarsi al futuro, ripartire dalle infrastrutture*»
- **AIPB-Monitor Deloitte** «*Il Private Banking italiano nel quadro competitivo internazionale*»
- **AIPB** «*La segmentazione del private banker per differenziare le strategie di caring e retention*»
- **AIPB** «*Segmentazione della clientela e consulenza finanziaria: le personas nel Private Banking*»
- **AIPB-The Boston Consulting Group** «*Il Private Banking nel mondo*»



- In occasione delle consultazioni pubbliche avviate da regolatori e legislatori nazionali e comunitari, l'Associazione redige risposte su tematiche chiave per ottenere un **riconoscimento ufficiale delle caratteristiche distintive del Private Banking**.
- Nell'ambito del dialogo che le Autorità intrattengono in via continuativa con i diversi attori del mercato, AIPB, insieme alle altre Associazioni, si impegna ad essere proattiva per **portare il contributo del settore Private** a questi momenti di scambio.





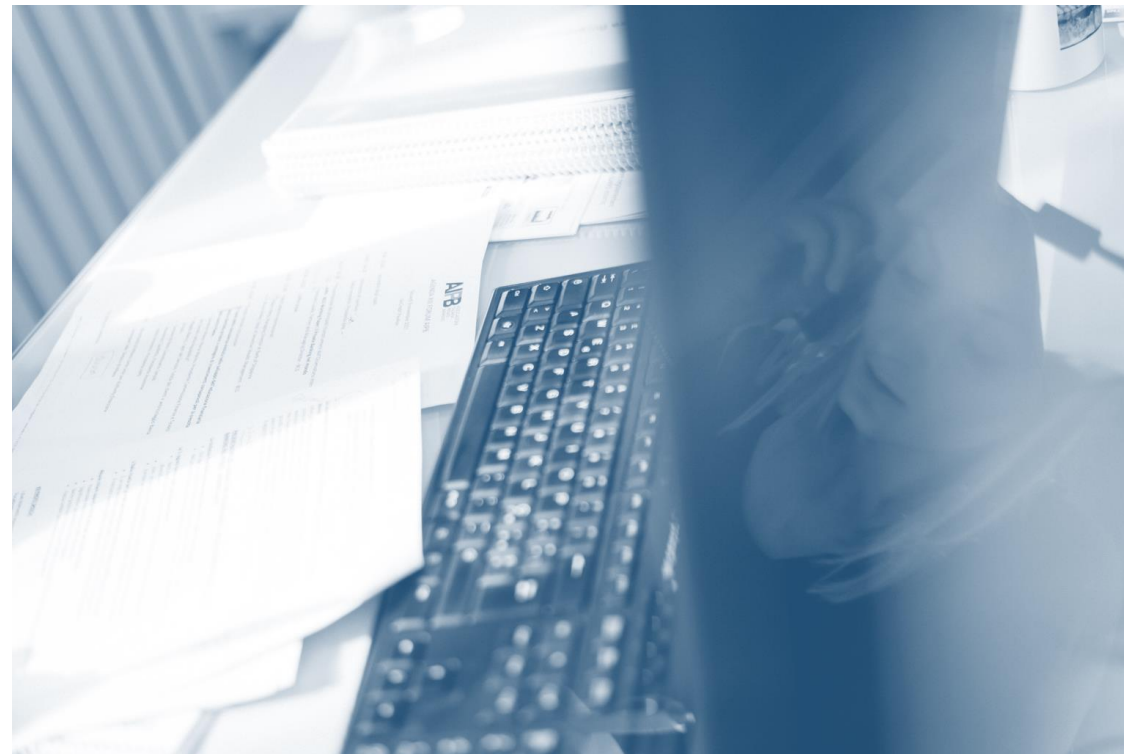
Le Commissioni Tecniche sono **tavoli di lavoro tematici** per dare concreta attuazione agli elementi che qualificano il modello Private.

Un network di oltre **500 esperti del settore** che condivide le proprie competenze distintive per la creazione, lo sviluppo e l'allargamento della cultura del Private Banking.

1 Questa Commissione approfondisce i principali **trend evolutivi delle componenti digitali del servizio** dedicando una particolare attenzione alla segmentazione e al “customer journey” della clientela Private.



*Survey di riferimento:
«Osservatorio sulla
clientela Private
in Italia»*



- **Presidente CT:** Giampaolo Stivella, *Responsabile Private Banking Advisory FinecoBank*
- **Vicepresidente CT:** Giovanni Sandri, *Head of BlackRock Italia*

2 Questa Commissione favorisce il **confronto tra produzione e distribuzione** per il disegno di specifiche asset class adatte alla clientela Private e per lo studio dei trend di investimento.



Alcuni temi affrontati:

- 1. «Private Markets e Private Banking»**
- 2. «ESG e Private Banking»**



→ **Presidente CT:** Carlo Manzato, *Head of Advisory & Sales Credit Suisse - Italy*

→ **Vicepresidente CT:** Sabrina Racca, *Responsabile Commerciale Eurizon Capital SGR*

3 Questa Commissione si occupa di tematiche relative all'evoluzione del **ruolo del Private Banker** alla luce dell'ampliamento della gamma di servizi di Wealth Management offerti e al necessario sviluppo del ruolo di **coordinamento di diverse figure professionali**.



*Survey di riferimento :
«Il Private Banking e
l'evoluzione delle
professionalità»*



- **Presidente CT:** Laura Pavani, *Responsabile Network Professional Development Allianz*
- **Vicepresidente CT:** Daniela Usai, *Head of Private Banking Italy Candriam Investors Group*

4 Questa Commissione valuta gli impatti delle **evoluzioni normative** sul modello di servizio del Private Banking.



Alcuni temi affrontati:

- *Criteri di accesso ai FIA italiani riservati*
- *MiFID II review*
- *MiFID II: requisiti di product governance*
- *MiFID II: valutazione delle conoscenze e competenze*
- *Normativa antiriciclaggio*
- *Pegno di polizze vita*
- *Distribuzione assicurativa*
- ...



- **Presidente CT:** Gianni Bua, *Responsabile Compliance e Organizzazione Arepo BP (Banca Profilo)*
- **Vicepresidente CT:** Luca Zitiello, *Managing Partner Zitiello Associati Studio Legale*

5 Questa Commissione approfondisce l'evoluzione dei **servizi non finanziari** alla luce dei principali cambiamenti normativi, legali e fiscali che hanno un impatto sulla **gestione dei patrimoni**. Particolare attenzione viene dedicata agli effetti dei cambiamenti degli stili di vita della famiglie Private e alle esigenze dei **clienti imprenditori**.



Gruppi di Lavoro ristretti:

- 1. «Polizze a contenuto finanziario»**
- 2. «Strumenti per il passaggio generazionale»**



→ **Presidente CT:** Achille Gennarelli, *Responsabile servizi Wealth Advisory J.P. Morgan Private Bank*
→ **Vicepresidente CT:** Stefano Loconte, *Managing Partner Loconte & Partners*



«*Manuale per la selezione dei **fondi** di investimento*»

«*Le **fiduciarie** nel Private Banking*»

«*I **portafogli** di investimenti nel Private Banking*»

«*I prodotti **strutturati** nel Private Banking*»

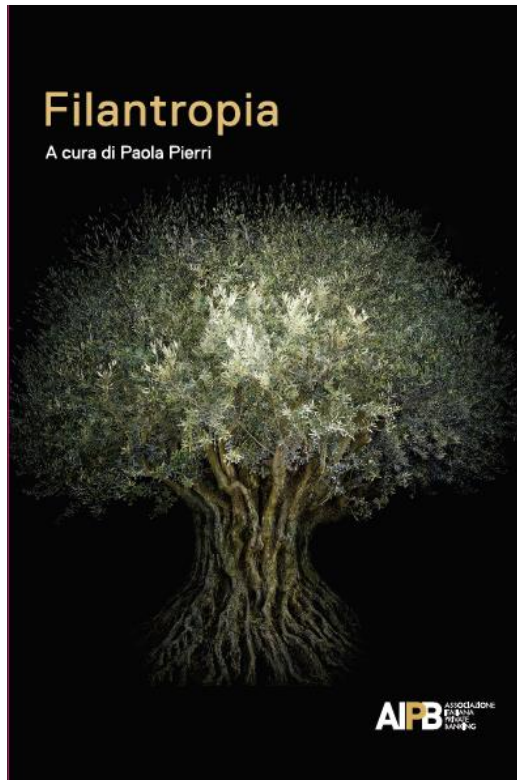
...



«*Osservatorio **Giurisprudenziale***»

«*Osservatorio **Tributario***»

«*Osservatorio **Legale***»



Questo libro spalanca una finestra su un mondo ancora poco accreditato ed esplorato, soprattutto nel nostro Paese, chiarendo che è possibile coniugare filantropia, imprenditorialità e professionalità. Si tratta di un cambio di paradigma: il passaggio dalla solidarietà di tipo tradizionale a un modello di filantropia più evoluto e sostenibile.



Diciassette obiettivi, 169 traguardi, 193 paesi e 15 anni a disposizione.

Un'estrema sintesi, in cifre, dell'Agenda 2030 per lo sviluppo sostenibile approvata dall'ONU nel 2016.

Anche il mondo della finanza e degli investimenti si è impegnato a fare la sua parte.

La formazione AIPB nasce con l'obiettivo di **qualificare le professionalità dell'industria**. Avvalendosi di docenti universitari e professionisti specializzati, i percorsi AIPB coniugano il «sapere» al «saper fare».



Formazione
obbligatoria MiFID II



Certificazione AIPB



Wealth Advisory



Family Business



Finanza
comportamentale



Neo Private Banker



Master AIPB

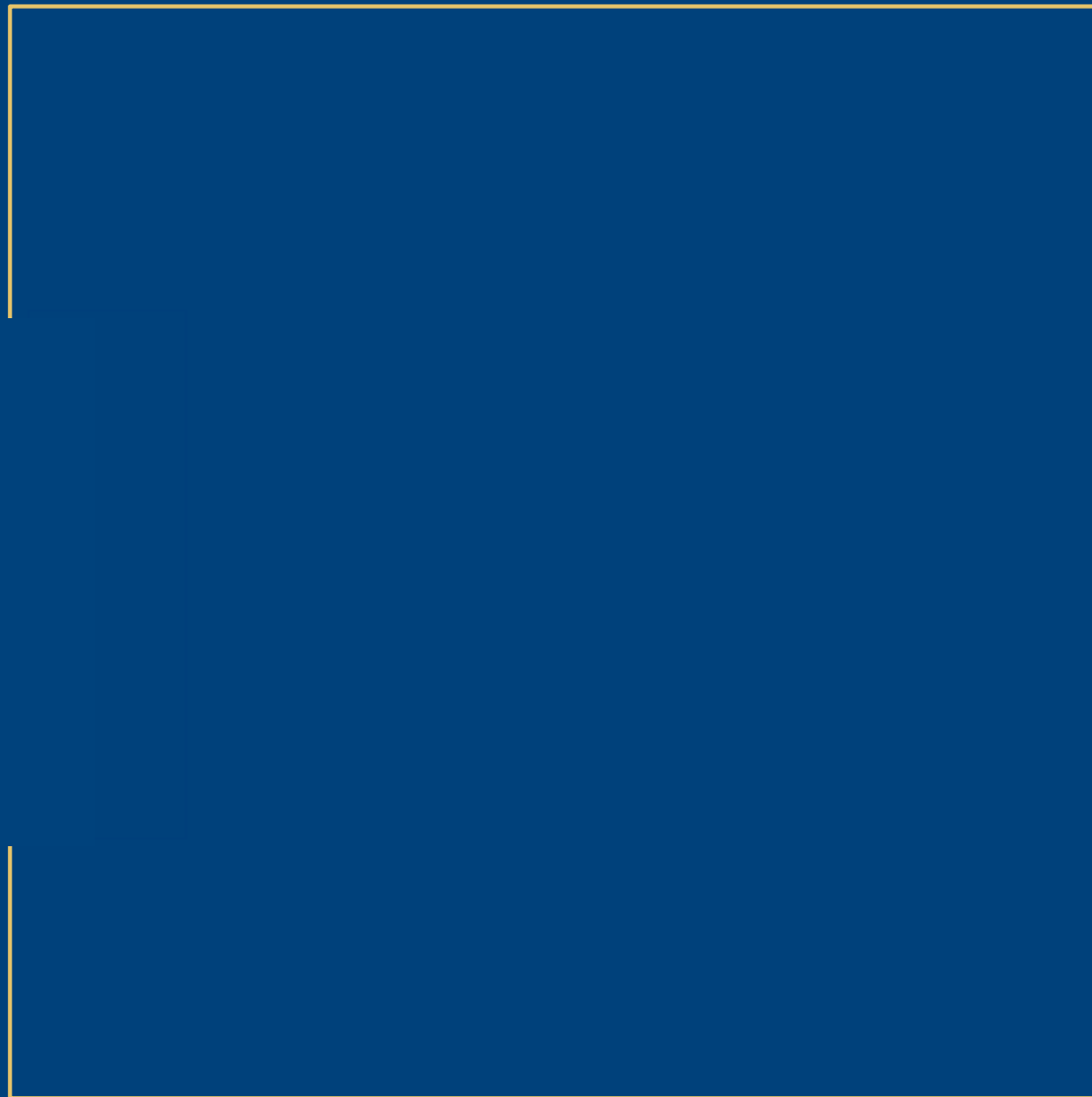


Certificazione ESG

- 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**.



Il team



Il team

21

