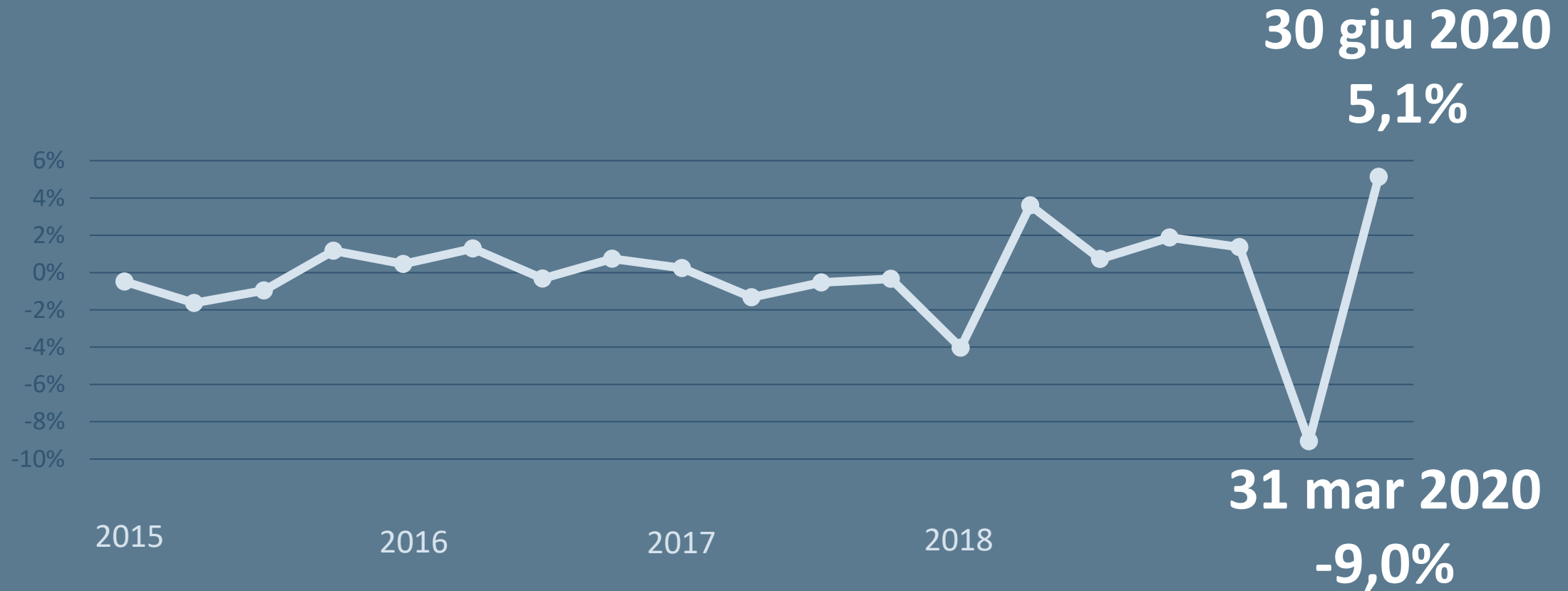
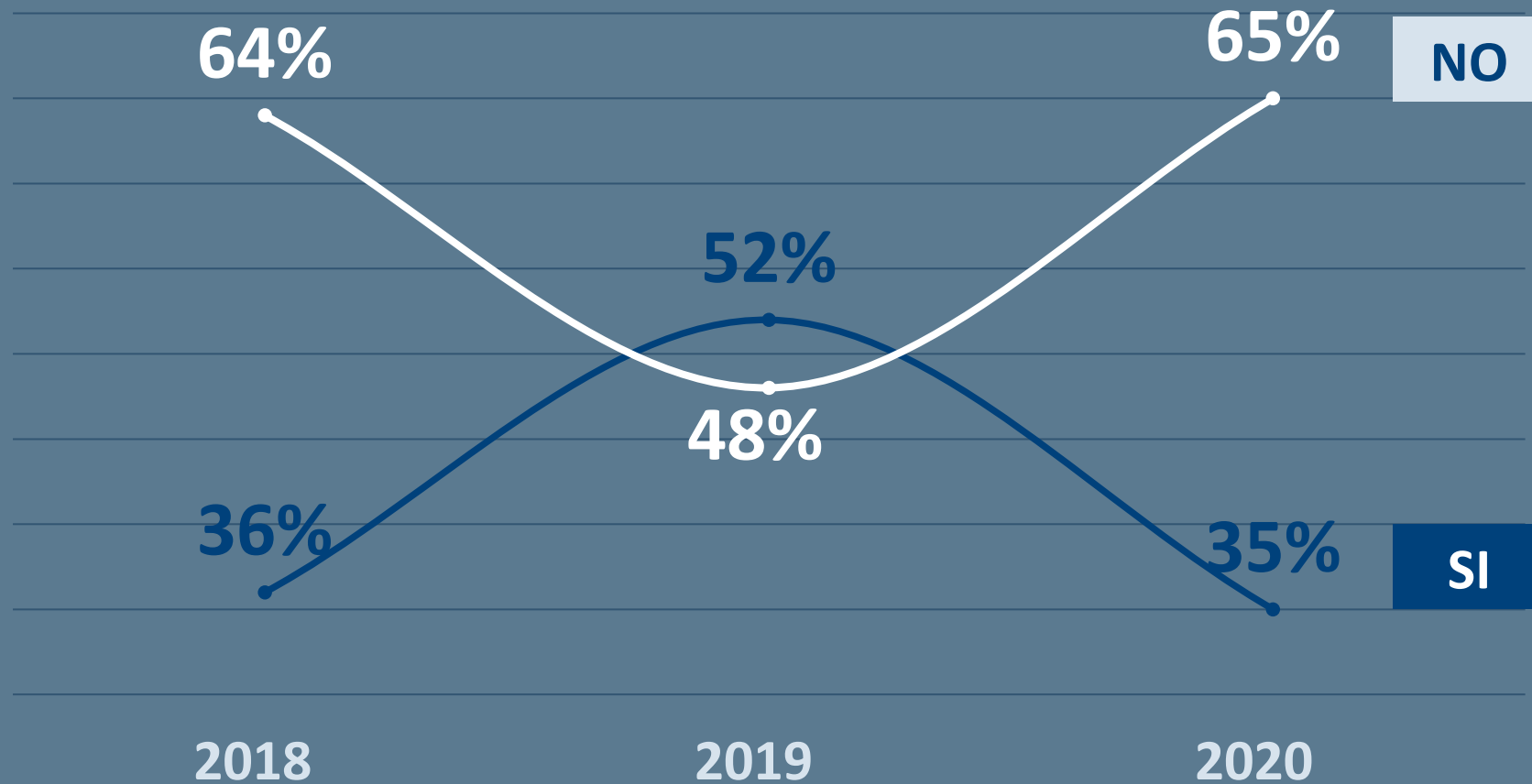


Performance portafoglio Private Banking



Disponibilità delle famiglie private ad investire nel lungo periodo



Sviluppo di prodotti e servizi dedicati alla clientela private: priorità degli operatori PB

1

Integrazione di criteri ESG
nella selezione dei prodotti

2

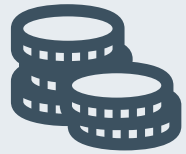
Prodotti illiquidi che investono
in economia reale

3

Servizi per imprenditori

4

Servizi assicurativi innovativi



La liquidità
delle famiglie
ammonta a circa il

92%

del **PIL** italiano

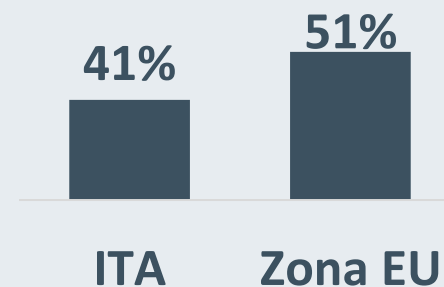


circa l'**80%**
delle famiglie
possiede **casa**

**SENZA
MUTUO**

*% doppia rispetto a
paesi esteri*

Rapporto
**indebitamento
famiglie/PIL**
tra i più bassi
d'Europa



valore
complessivo delle
società quotate
in borsa inferiore
a 500mld€

*...meno
della
market
cap di...*



Ha mai sentito parlare di ESG? Nel suo portafoglio ci sono prodotti ESG?



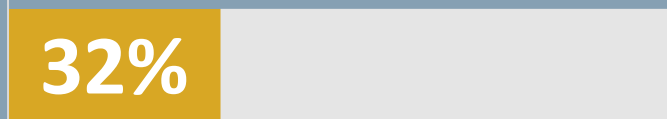
Propensioni delle famiglie Private a finanziare la spesa pubblica

In questa fase è importante che i risparmi delle famiglie vadano a finanziare...

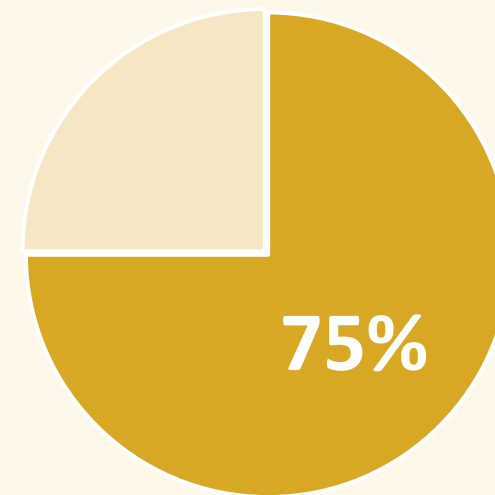
le aziende italiane



la spesa pubblica



Propensione acquisto Titoli di Stato per RILANCIO PAESE a lunghissima scadenza e benefici fiscali



■ Sono favorevole

■ Non sono favorevole

Il Private Banker al centro

Nel 2020 il **79%**
dei clienti si dichiarano



SODDISFATTI
del servizio ricevuto

Variazione 2016-giu2020
ASSET del Private Banking



+12%

Vs +5% degli operatori non PB



CONSULENTE DEDICATO
al 1° posto
per il 70% dei clienti

Tra le caratteristiche che differenziano il
Private Banking rispetto altri servizi...

In questo periodo complesso
quanto ha sentito



VICINO il suo banker?

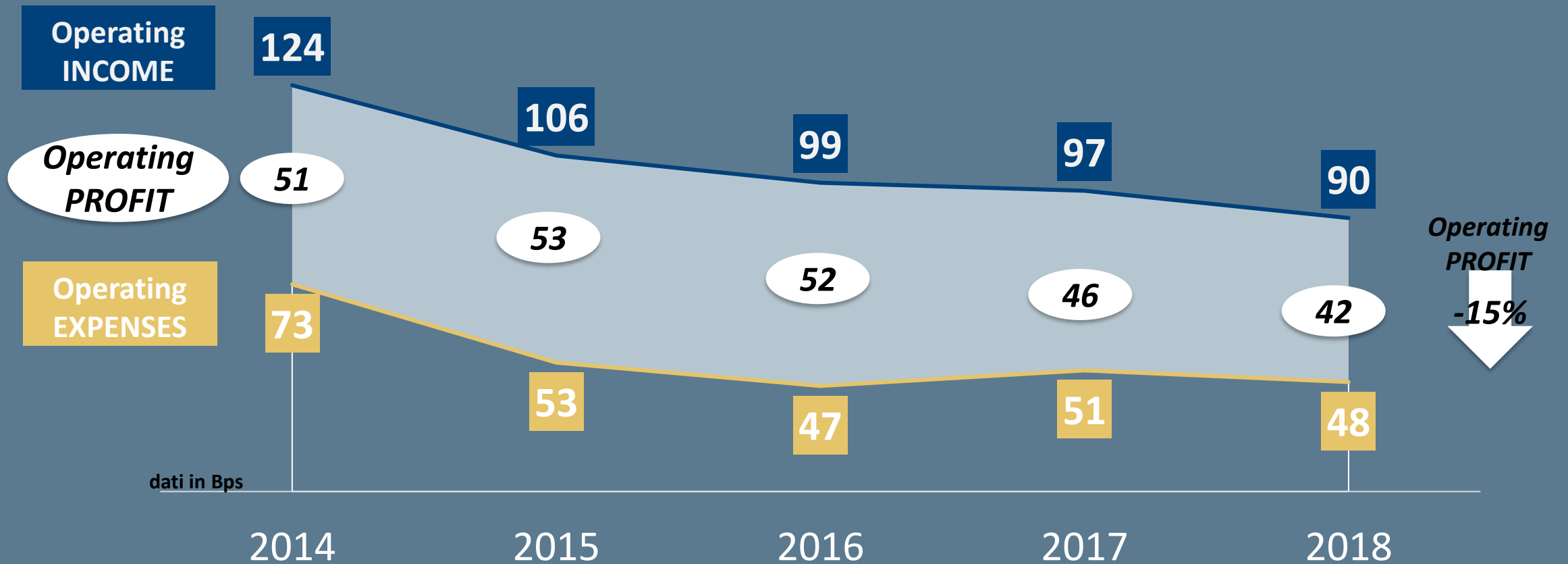
92% dei clienti

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

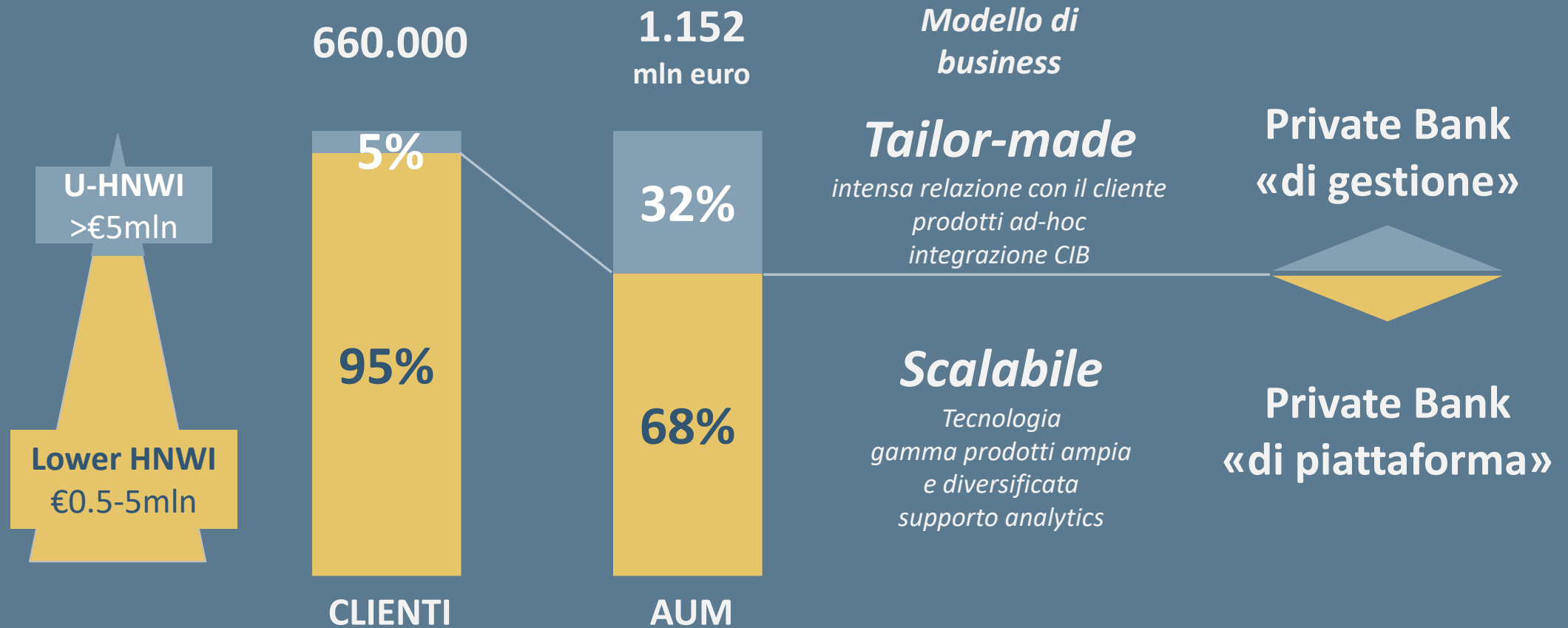
Competenze su cui i banker chiedono maggior preparazione



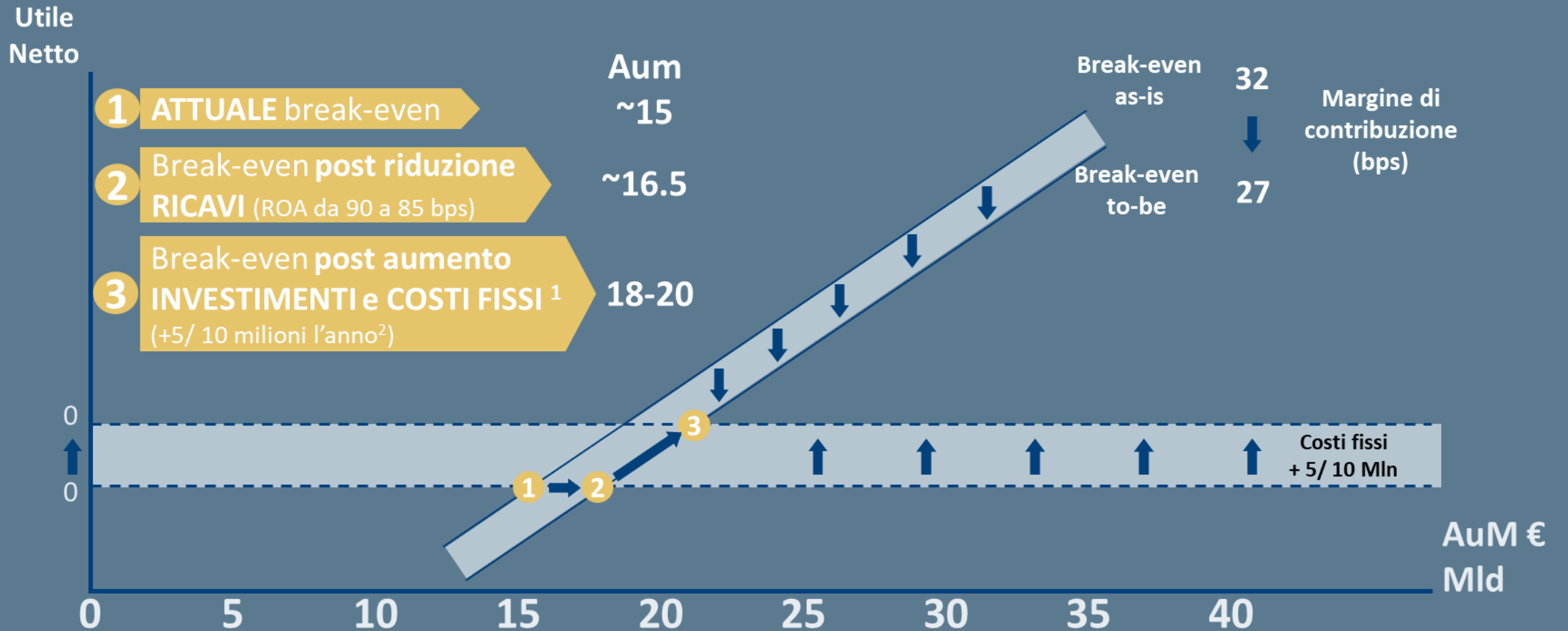
Compressione dei margini dell'industry Private Banking



Segmentazione e modelli di business Private



Le sfide future si stima generino un innalzamento di oltre il 30% delle masse minime per il break-even



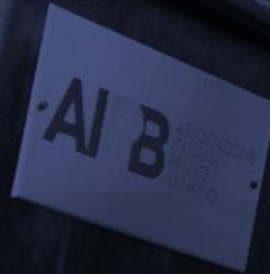
Note: (1) Investimenti intesi come ammortizzabili in 3/ 5 anni. (2) Stima costi incrementali legati a evoluzione piattaforme tecnologiche e adeguamenti normativi per un player medio di mercato con 15€ bn di AuM. Fonte: Elaborazioni Strategy&

AULA VIRTUALE

16 apr - 2 lug 2021

STAGE

5 lug - 31 dic 2021



MASTER AIPB

Una nuova generazione di professionisti

www.master.aipb.it