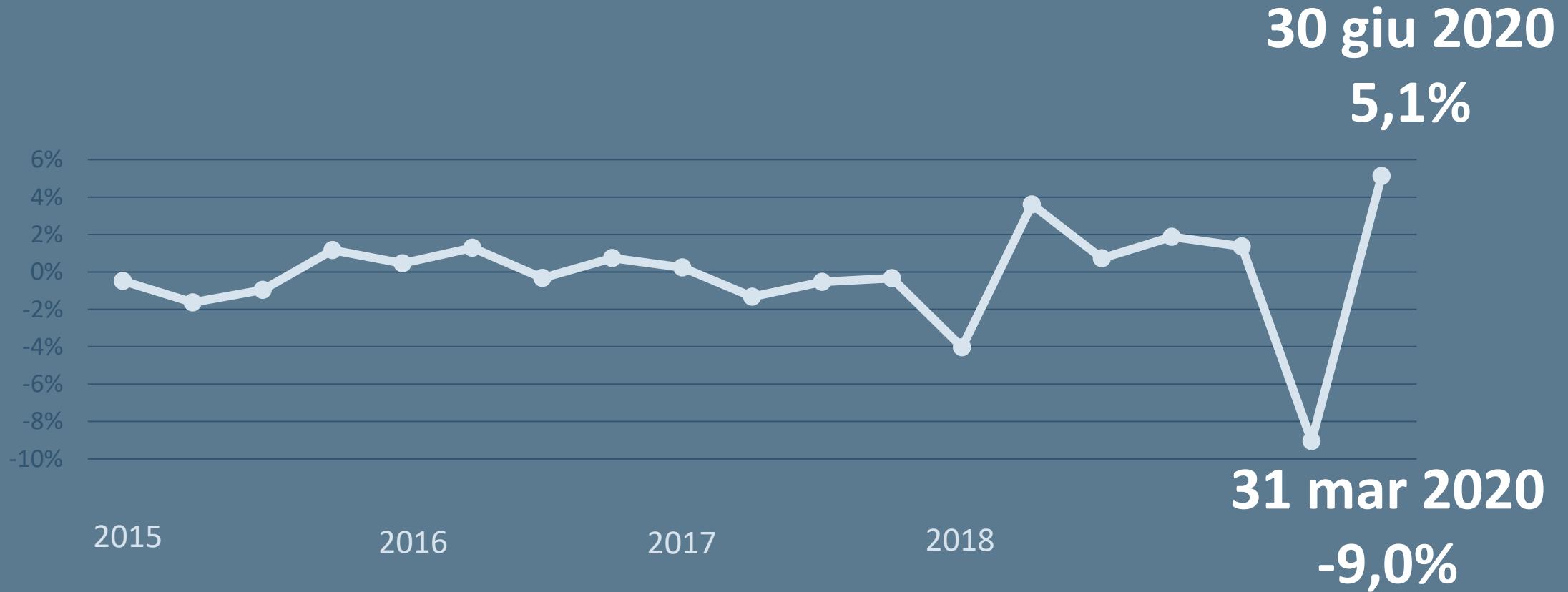
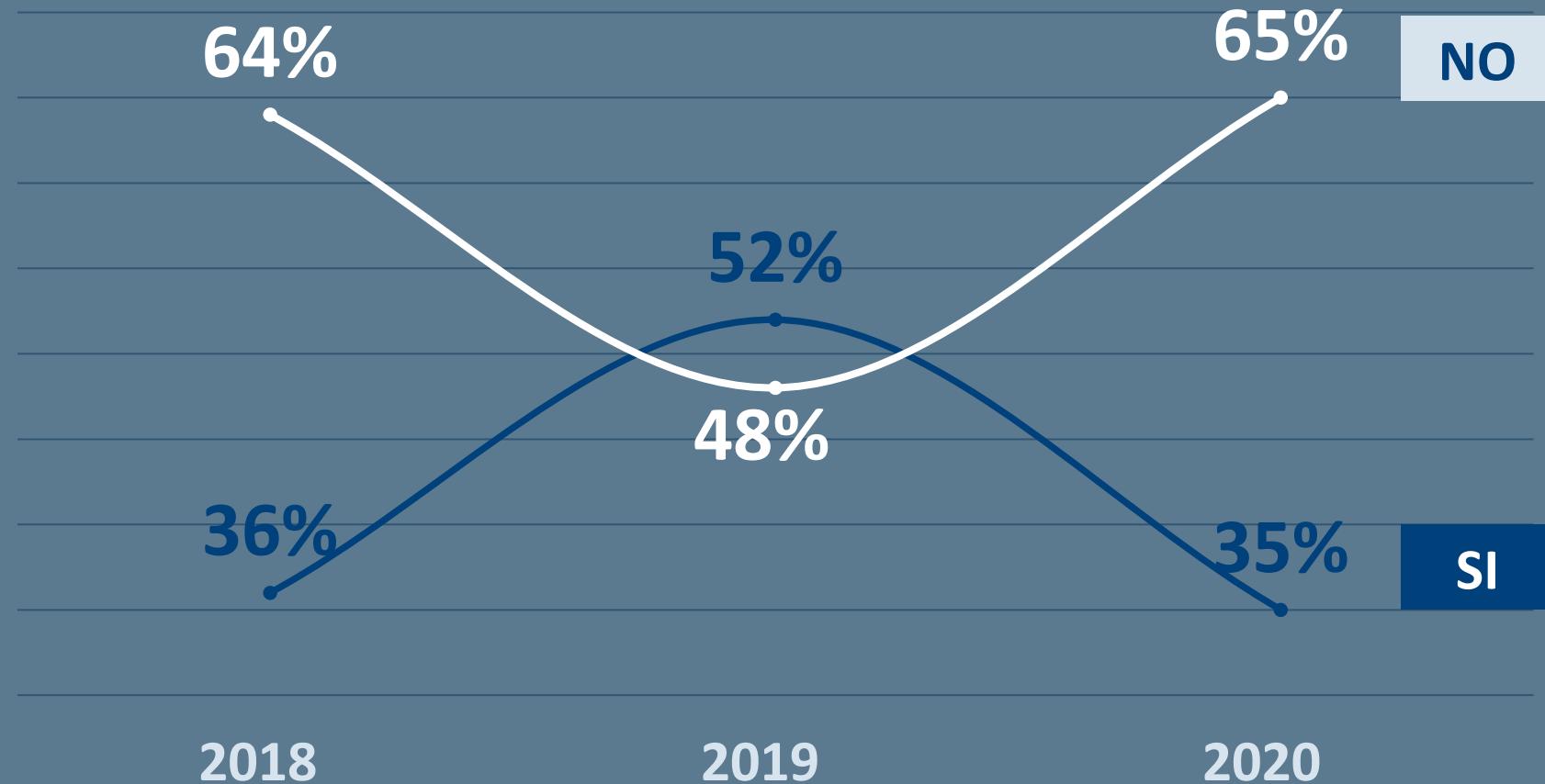


# Performance portafoglio Private Banking



# 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

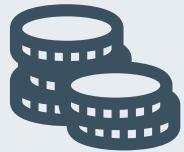
Prodotti illiquidi che investono  
in economia reale

3

Servizi per imprenditori

4

Servizi assicurativi innovativi

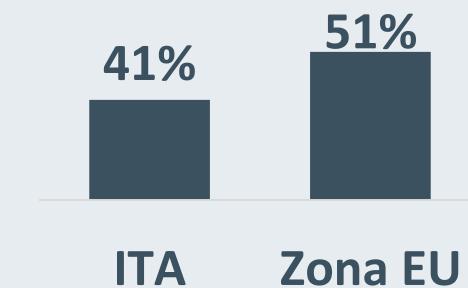


La liquidità  
delle famiglie  
ammonta a circa il  
**92%**  
del **PIL** italiano



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

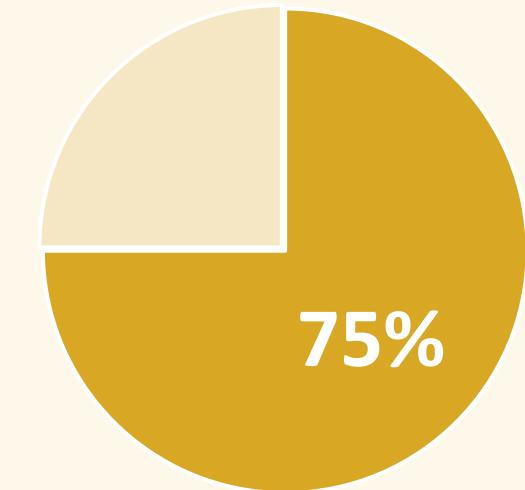
In questa fase è importante che i risparmi delle famiglie vadano a finanziare...

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



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

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

**Variazione 2016-giu2020**  
**ASSET del Private Banking**



**+12%**

*Vs +5% degli operatori non PB*

In questo periodo complesso  
quanto ha sentito



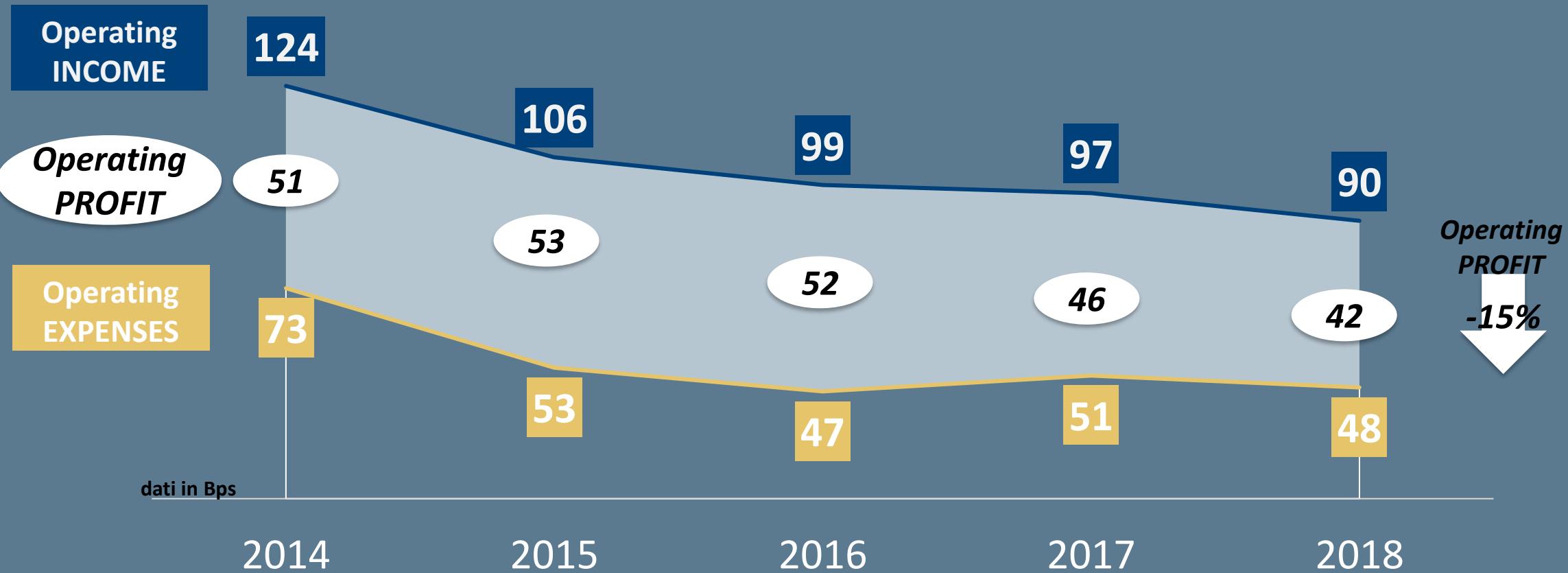
**VICINO** il suo banker?  
**92%** dei clienti

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

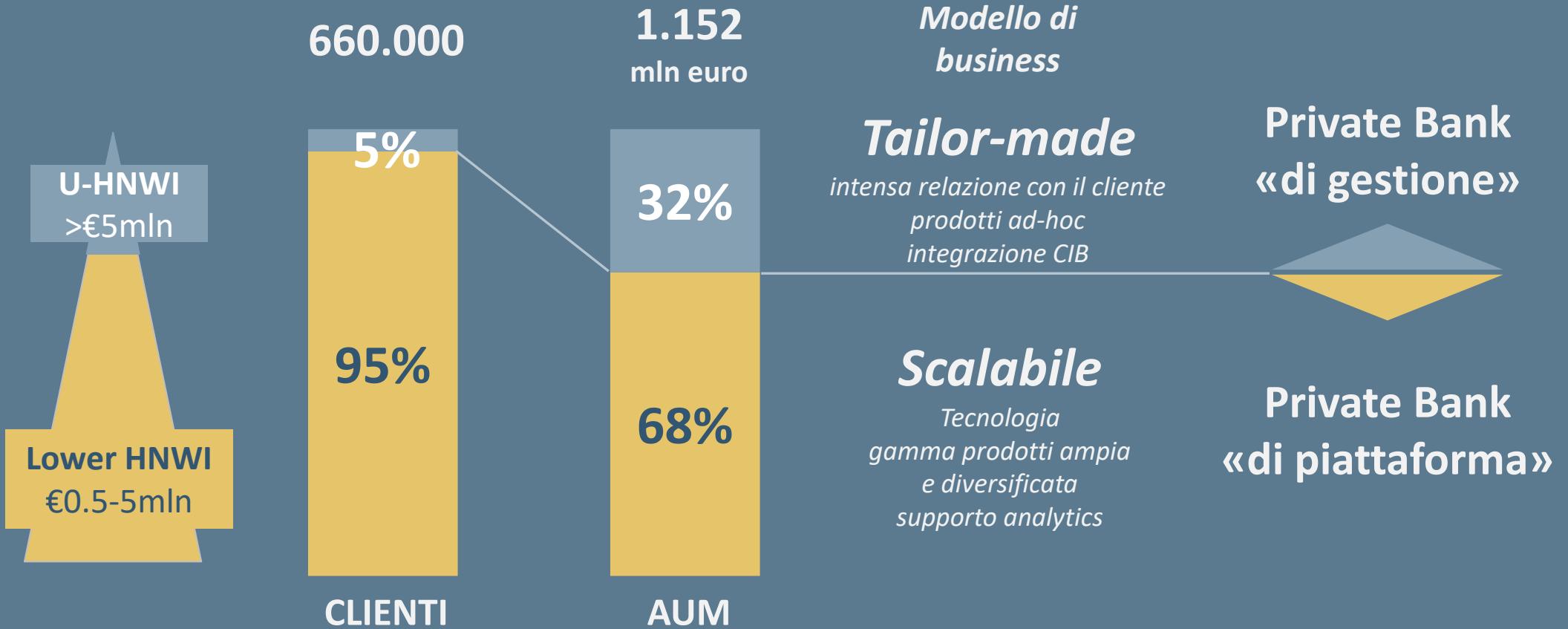
# Competenze su cui i banker chiedono maggior preparazione



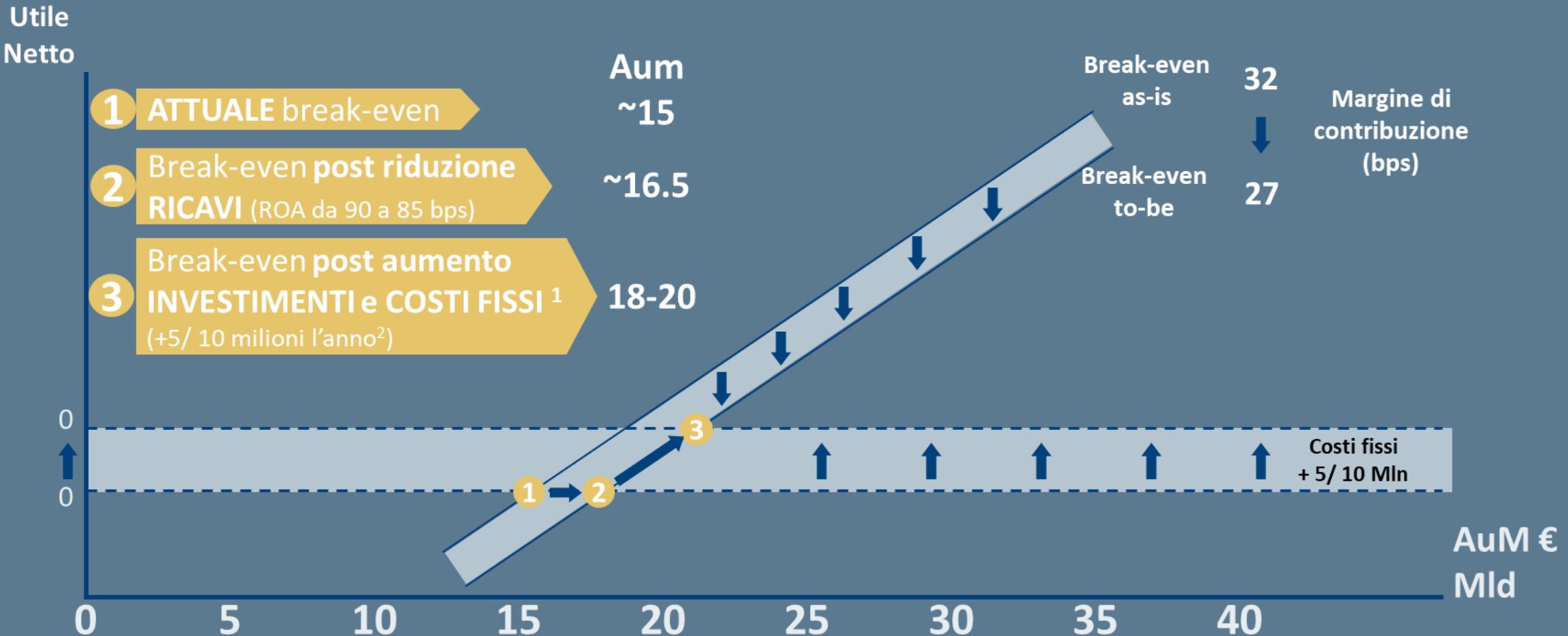
# Compressione dei margini dell'industry Private Banking



# 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](http://www.master.aipb.it)