



# MASTER AIPB

Una nuova generazione di professionisti

Antonella Massari – Segretario Generale

## AIPB

Nasce nel 2004 e  
si costituisce  
come  
Associazione  
professionale  
senza fini di lucro

## Mission

- Promuovere l'**identità distintiva del servizio di Private Banking** all'interno del settore finanziario.
- Offrire opportunità di **aggregazione e condivisione** ai diversi stakeholder della filiera del Private Banking.
- Promuovere un **ruolo attivo** dell'Industria nella crescita del Paese.

# Gli Associati di AIPB: diversi ruoli nella catena del valore del Private Banking

AIPB

## Distributori

Istituti finanziari a contatto diretto con la clientela

## Produttori

SGR e assicurazioni che offrono prodotti finanziari per la clientela Private

## Professionisti

Studi professionali che offrono consulenza Wealth

## Società di servizi

Società che offrono supporto nel disegno di analisi e strategie del settore

E' un SERVIZIO...

- Visione integrale del patrimonio
- Livelli elevati di personalizzazione
- Accesso ad una ampia gamma di strumenti e strategie
- Monitoraggio costante e proattivo

...rivolto ad individui e famiglie  
BENESTANTI...

- Esigenze complesse di protezione e trasmissione del patrimonio personale, familiare, professionale e imprenditoriale
- Dimensione del patrimonio finanziario, immobiliare e reale >2mln €

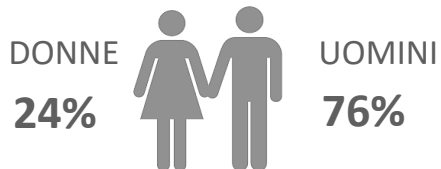
...con un PRIVATE BANKER  
dedicato

- Relazione fiduciaria
- Competenze di pianificazione e gestione del patrimonio complessivo e altri «soft skill»
- Supporto di un team di specialisti
- Formazione continua per mantenere alti standard professionali

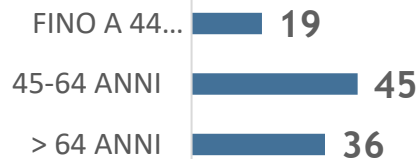
*Consulenza evoluta per una gestione personalizzata, dinamica e performante della ricchezza*



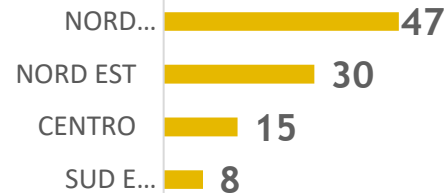
## Genere



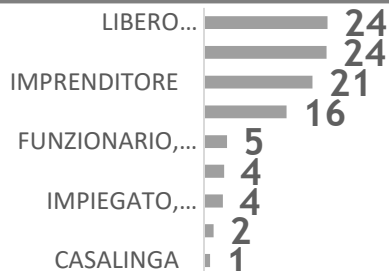
## Età



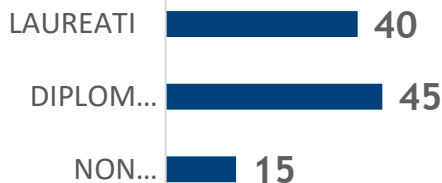
## Area geografica



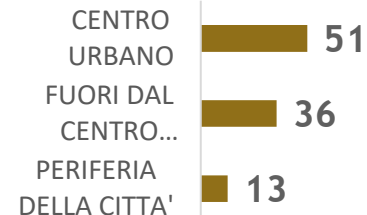
## Professione



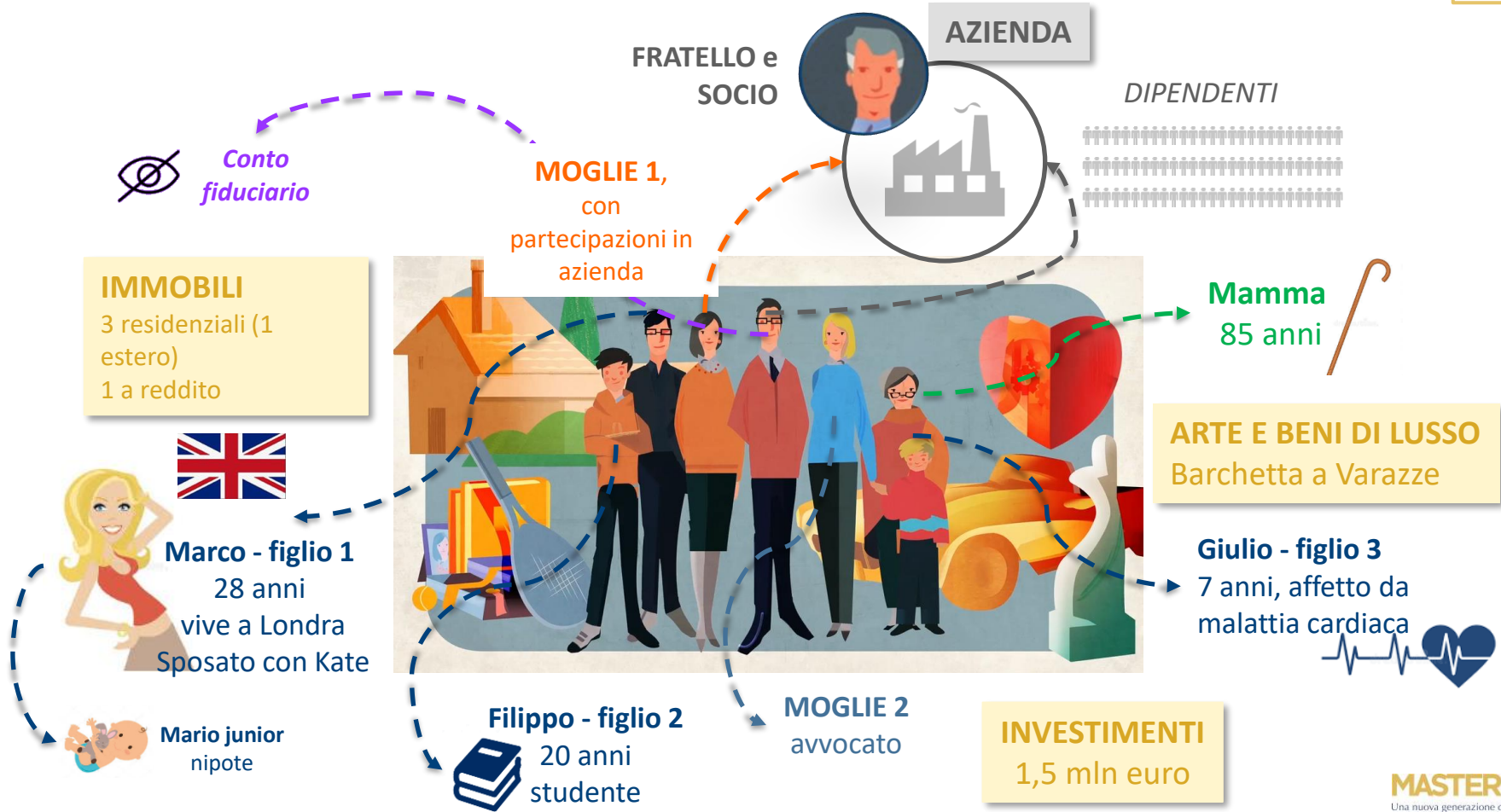
## Istruzione



## Residenza



# Un patrimonio al servizio di bisogni complessi ...



# ....per la diversità dei soggetti, degli obiettivi e delle forme nelle quali è detenuto

- Imprenditore, libero professionista, manager
- Età media 58 anni
- Donne 24%

*Dinamica demografica, silver economy, arretramento welfare*

**INDIVIDUO**

- Coppia matura 32%, coppia con figli in casa 16%, soli 13%
- Alta delega decisionale al capo famiglia

*Nuovi assetti familiari mono-nuclei, elderly care*

**NUCLEO FAMILIARE**

**RICCHEZZA FINANZIARIA**

- Patrimonio medio 1,7 mln euro
- Ampia diversificazione, 15% liquidità vs 53% famiglie italiane

*Tassi rendimenti bassi, Alta volatilità, Crescita Italia vicina 0*

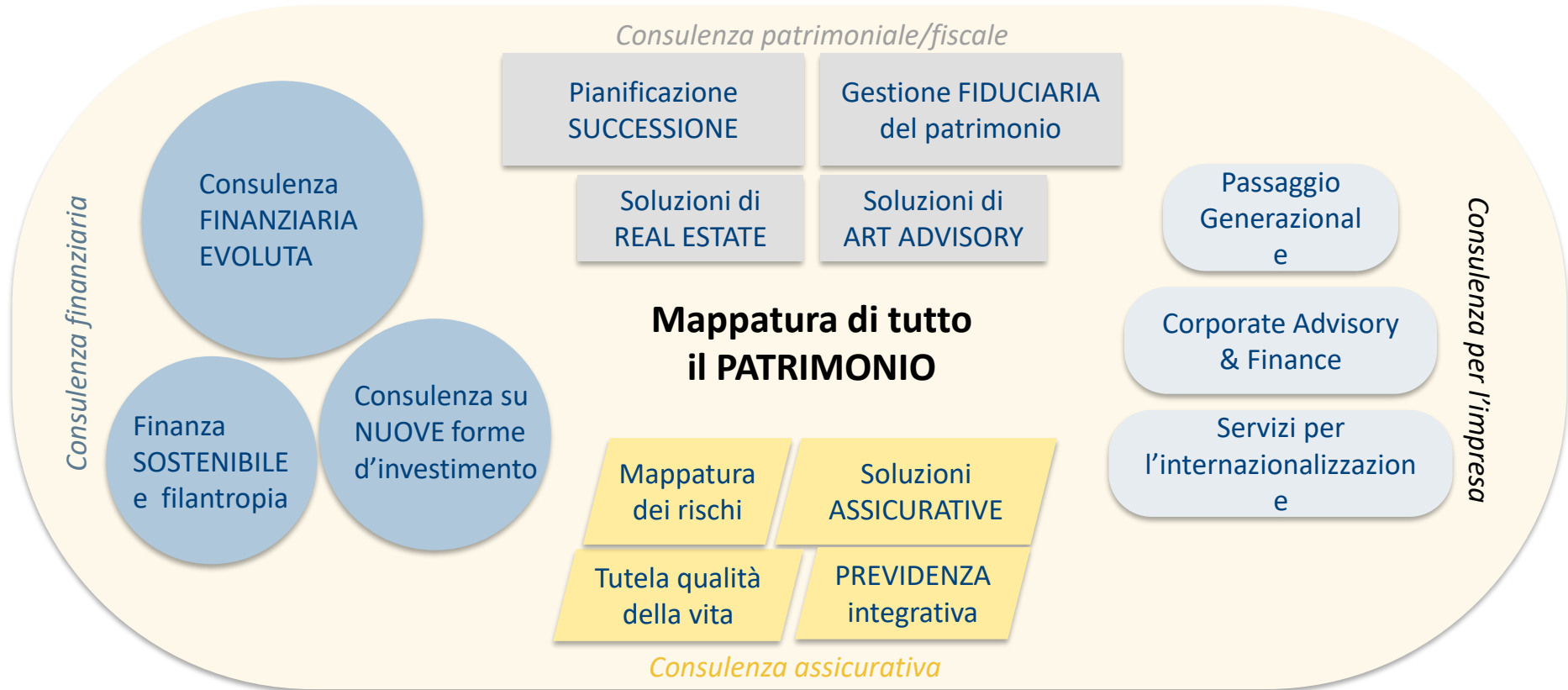
**PATRIMONIO NON FINANZIARIO  
IMPRESA**

- 57% del patrimonio totale
- Passaggio generazionale avviato dal 19% degli imprenditori

*Internazionalizzazione, Mercato capitali poco sviluppato*



# Per rispondere alla complessità il Private Banking offre un servizio molto articolato con l'aiuto di professionisti dedicati alla consulenza



Le competenze necessarie per gestire i grandi patrimoni integrano diverse discipline





# Il consulente finanziario elemento distintivo del servizio di Private Banking nell'opinione dei clienti *private*

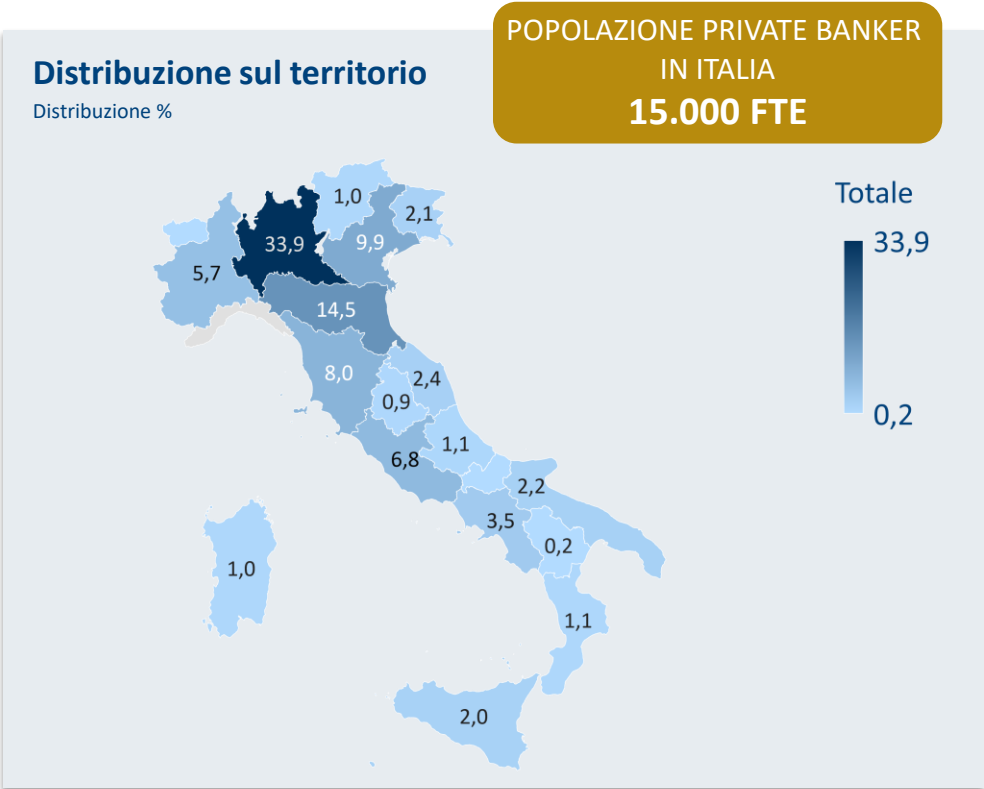
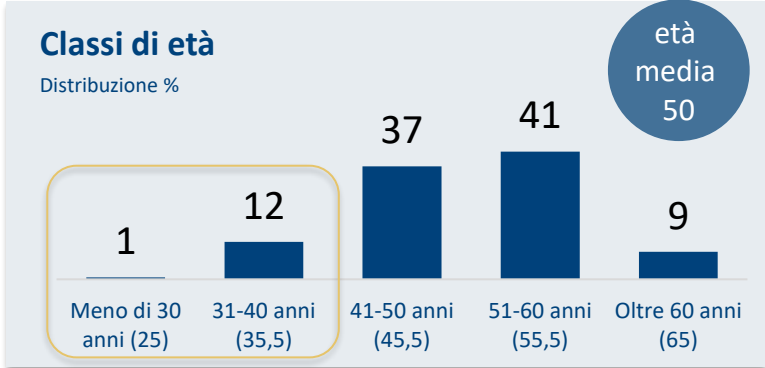
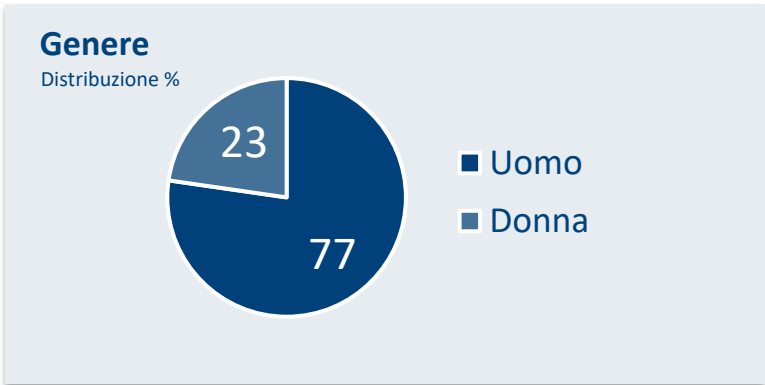


Base: totale campione, valori %

FONTE: AIPB «Indagine sulla clientela Private in Italia»



# Identikit del Private banker: alto livello di seniority, maggiormente presente nelle aree più ricche del paese ...



A01. Lei è...? A02. Qual è la sua età?

A10. In quale regione/i esercita la sua professione in prevalenza?

Fonte: AIPB – Eumetra «L'evoluzione della figura professionale del Private Banker»



...con elevata preparazione professionale: 6 private banker su 10 possiedono certificazioni oltre l'abilitazione OCF. Quasi 1/3 esercita la professione da più di 20 anni.

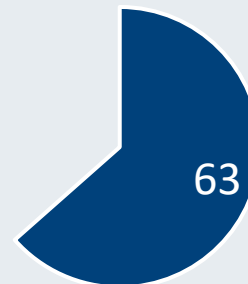
## IL SETTORE DEVE PREPARARSI AL RICAMBIO GENERAZIONALE

### Le certificazioni ottenute

media  
1,7



### Private Banker che dichiarano di possedere certificazioni oltre l'abilitazione





# Il ruolo del Private Banking: dall'analisi micro all'impatto macroeconomico

## La ricchezza delle famiglie italiane

~10.500 mld €

### Ricchezza finanziaria investibile

*depositi, titoli, risparmio gestito, altre attività finanziarie*

30%

### Ricchezza finanziaria non investibile

*Azioni proprie, riserve ramo vita, altre riserve*

13%

### Ricchezza immobiliare

*abitazioni e immobili non residenziali*

54%

### Ricchezza reale

*terreni, impianti e macchinari, prodotti di proprietà intellettuale, altro*

3%



37%

1.180 mld €

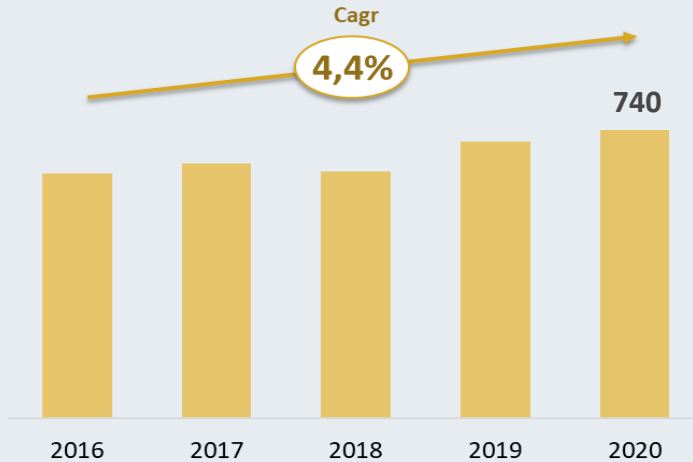
Ricchezza dalle famiglie con asset finanziari >500.000 €

I Clienti del Private Banking



# Un modello di servizio di successo, che ha assicurato alla propria clientela un tasso di crescita della ricchezza finanziaria doppio rispetto ai non clienti

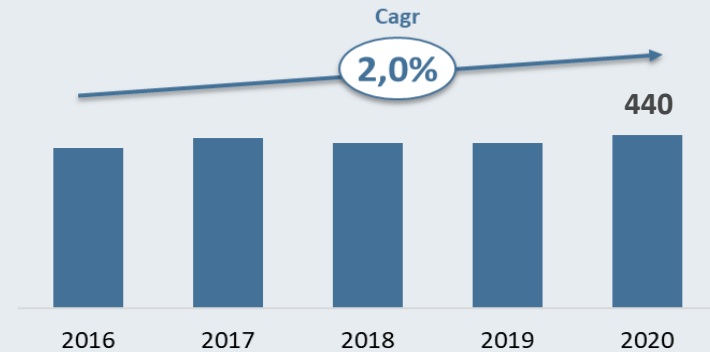
## Ricchezza famiglie benestanti servite dal PB\* mld €



\*Dalle analisi sono escluse le masse AIPB relative agli investitori istituzionali e i patrimoni delle famiglie non benestanti (sotto la soglia di 500.000 euro)

Fonte: Elaborazioni AIPB su dati Prometeia-AIPB

## Ricchezza famiglie benestanti servite da altri canali distributivi \*\* mld €

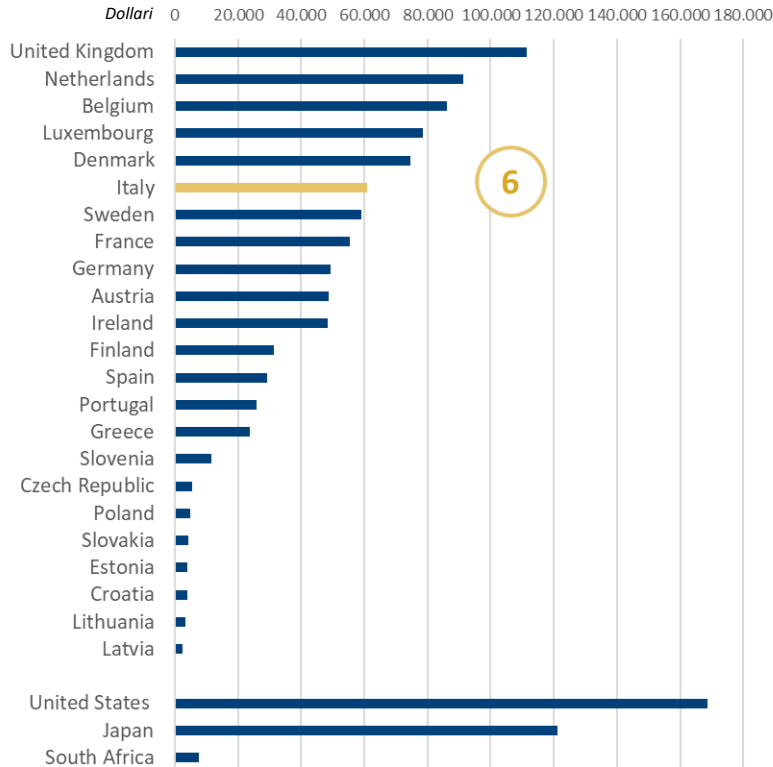


\*\* Ricchezza delle famiglie benestanti affidata alle Banche e Reti non Private, alle Poste e agli Agenti.

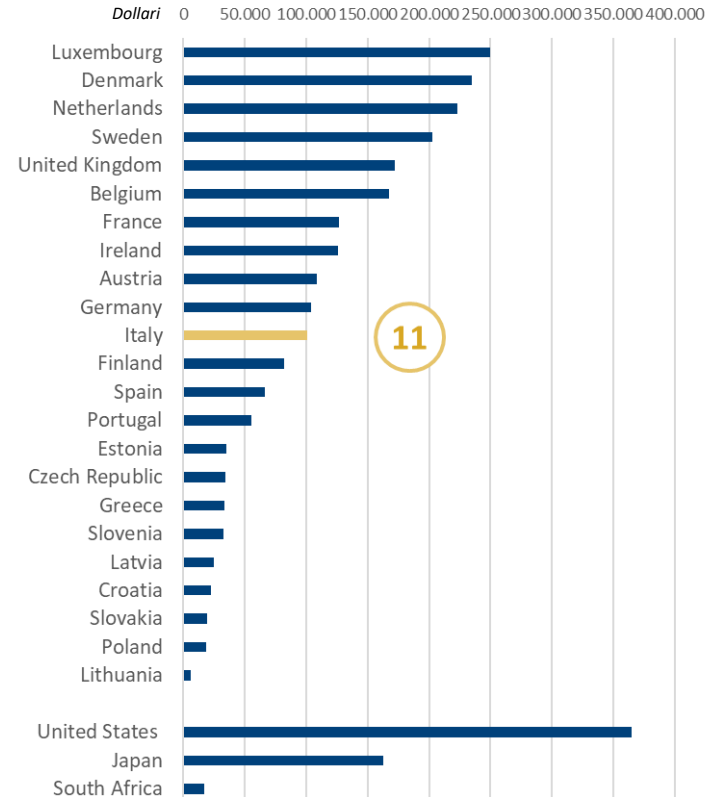


# Ricchezza finanziaria che rappresenta una risorsa chiave per il benessere e la crescita economica del Paese

## Ricchezza finanziaria pro capite 2000



## Ricchezza finanziaria pro capite 2019



- 1 Rendere produttive le risorse finanziarie disponibili
- 2 Crescere facendo la differenza
- 3 Sostenere la fiducia nei mercati finanziari
- 4 Investire in formazione dei propri consulenti e in educazione finanziaria dei propri clienti



**MASTER AIPB**

Una nuova generazione di professionisti

**AIPB** ASSOCIAZIONE  
ITALIANA  
PRIVATE  
BANKING

**AI B** ASSOCIAZIONE  
ITALIANA  
PRIVATE  
BANKING

**AI B** ASSOCIAZIONE  
ITALIANA  
PRIVATE  
BANKING