



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

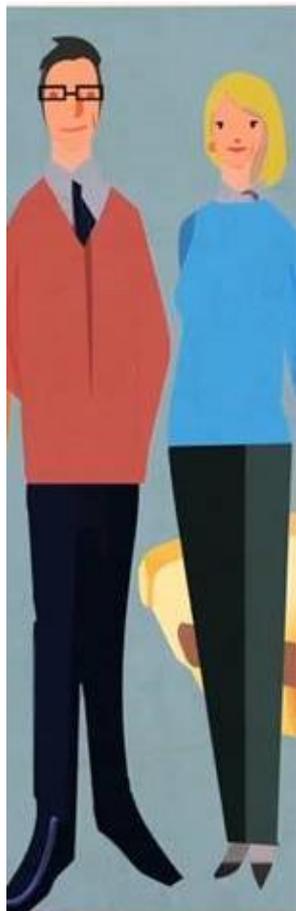
...rivolto ad individui e famiglie
BENESTANTI...

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

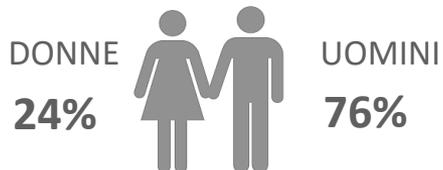
...con un PRIVATE BANKER
dedicato

- 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

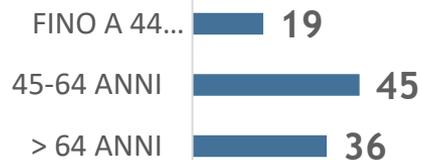
Consulenza evoluta per una gestione personalizzata, dinamica e performante della ricchezza



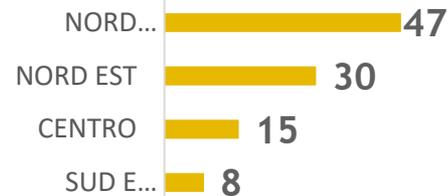
Genere



Età



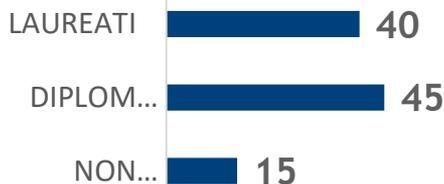
Area geografica



Professione



Istruzione



Residenza



....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

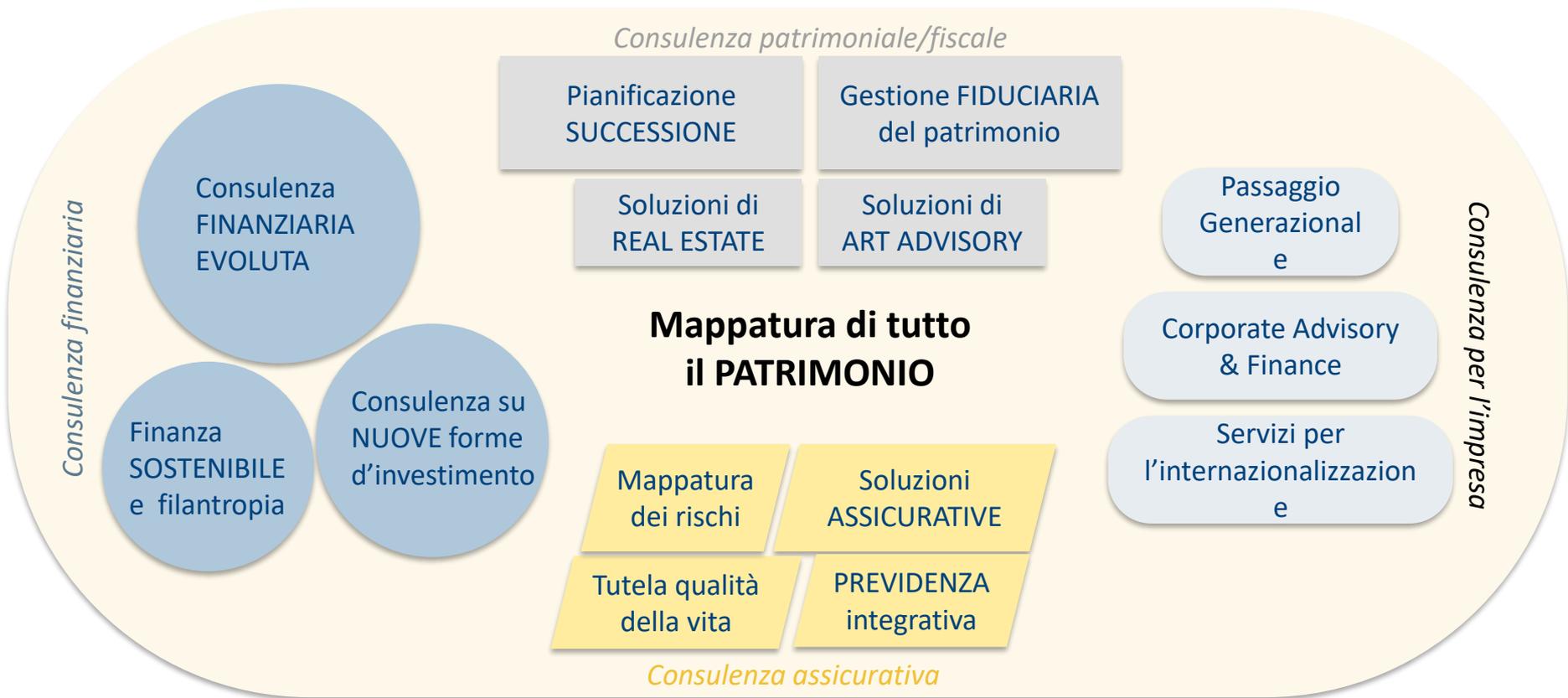
PATRIMONIO NON FINANZIARIO
IMPRESA

- 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*

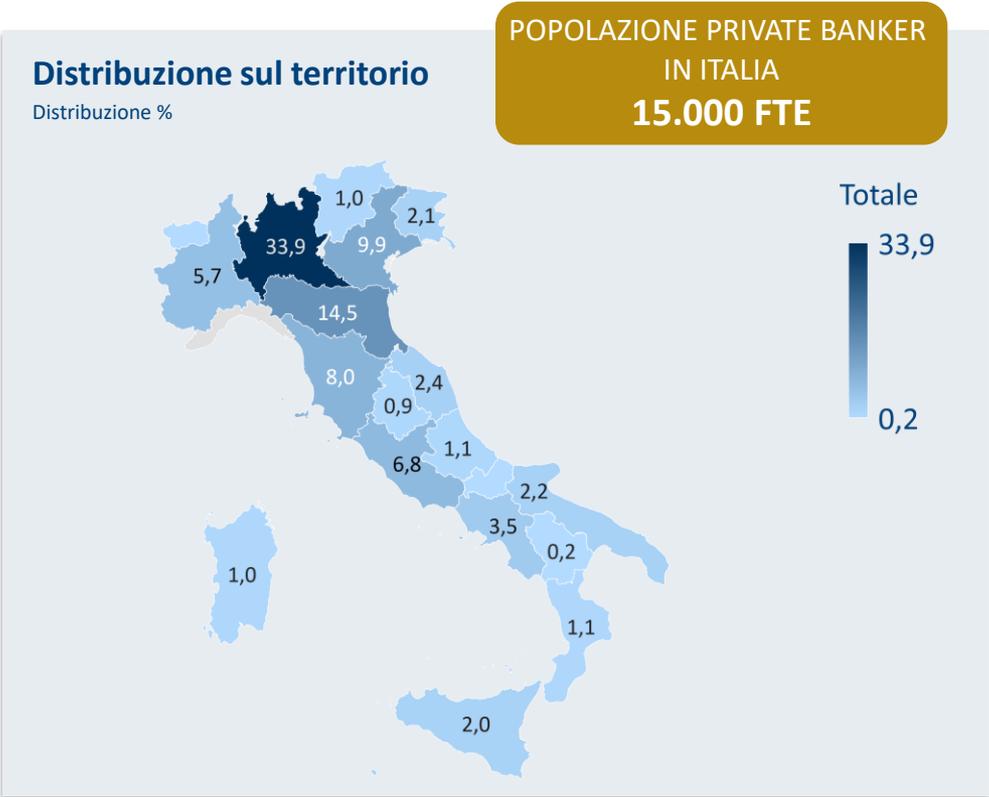
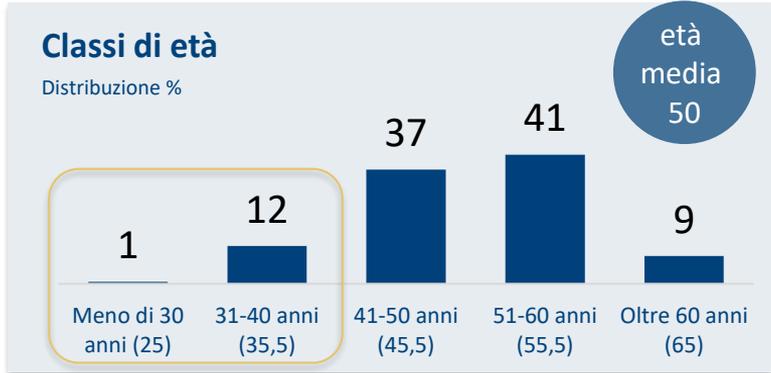
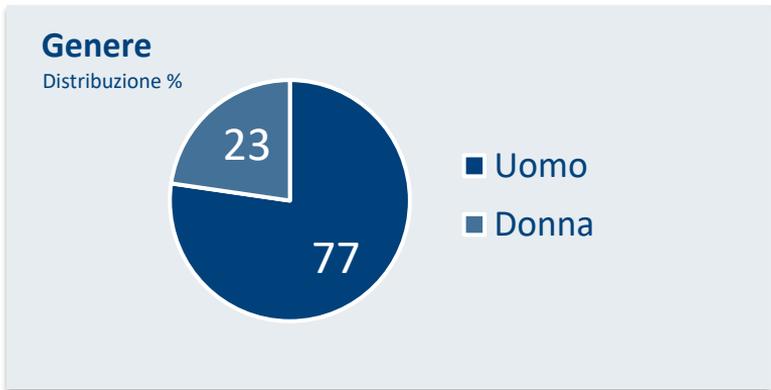


Base: totale campione, valori %

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.

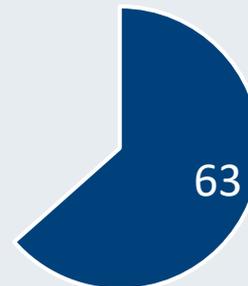
IL SETTORE DEVE PREPARARSI AL RICAMBIO GENERAZIONALE

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 €

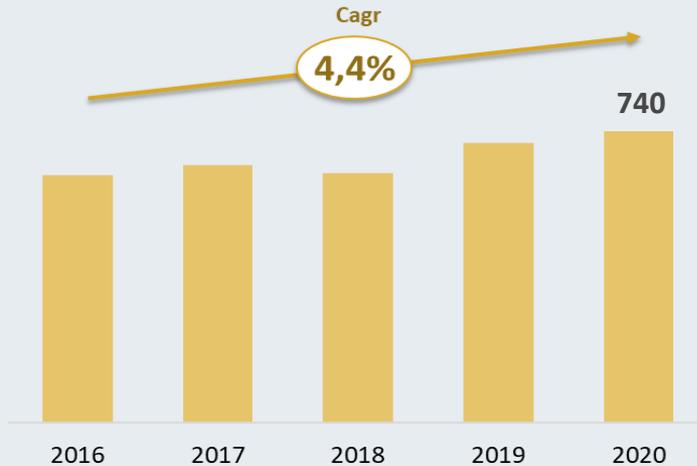
Ricchezza dalle famiglie con asset finanziari >500.000 €

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

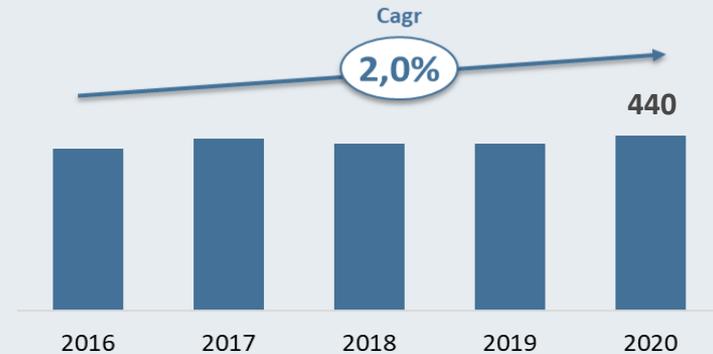
Ricchezza famiglie benestanti servite dal PB* mld €



*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 €

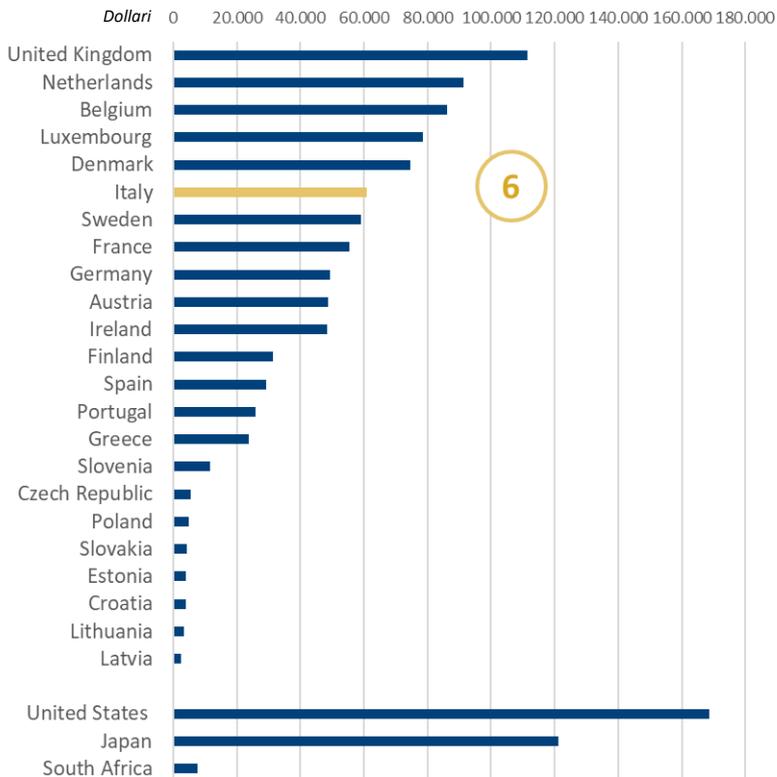


** Ricchezza delle famiglie benestanti affidata alle Banche e Reti non Private, alle Poste e agli Agenti.

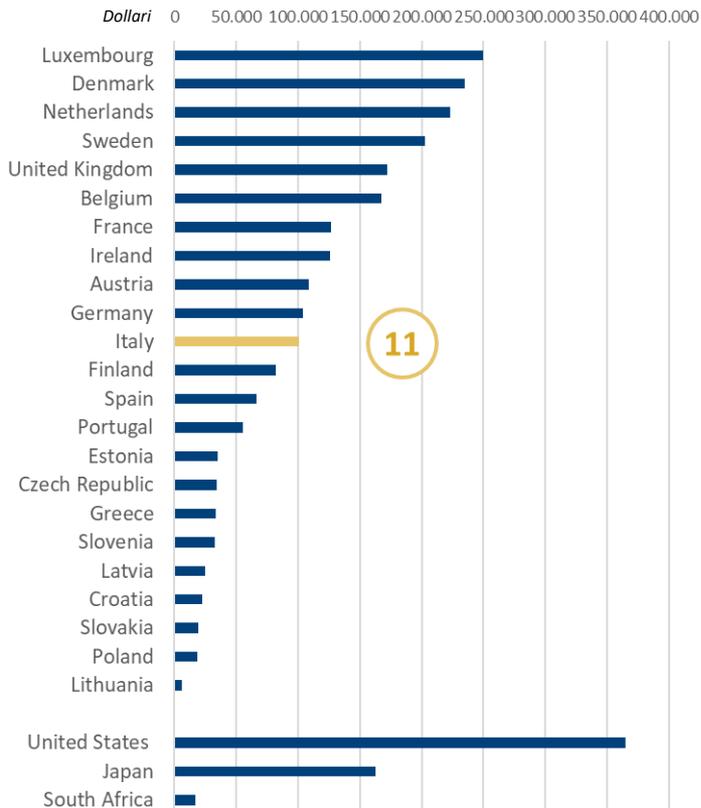


Ricchezza finanziaria che rappresenta una risorsa chiave per il benessere e la crescita economica del Paese

Ricchezza finanziaria pro capite 2000



Ricchezza finanziaria pro capite 2019





Le linee di azione del Private Banking al servizio di una crescita sostenibile

- 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