



FIDUCIA · INNOVAZIONE · PROTEZIONE
IL VALORE DELLA CONSULENZA PRIVATE

23 Novembre 2022

AIPB ASSOCIAZIONE
ITALIANA
PRIVATE
BANKING

#AIPBforum22



AGENDA



IL NOSTRO PASSATO

IL PRESENTE

LE SFIDE PER IL FUTURO

A giugno 2004 nasce AIPB

AZIENDA BANCA

AIPB®

Associazione Italiana Private Banking

Consulenza direzione in Comunicazione d'Impresa

Pag. 102

Data

LUG 2004
- AGO 2004

Un polo di aggregazione per il private banking

La neonata Associazione Italiana Private Banking si prepara ad affrontare la sfida della diffusione della cultura del private banking e a rappresentare gli interessi dei maggiori player del settore.

CAMERA DI COMMERCIO INDUSTRIA ARTIGIANATO AGRICOLTURA DI MILANO
- UFFICIO REGISTRO DELLE IMPRESE -
VISURA SENZA VALORE DI CERTIFICAZIONE STORICA

DATI IDENTIFICATIVI DEL SOGGETTO REA

Codice fiscale: 04455280968

Iscritta con il numero Repertorio Economico Amministrativo 1749958 il 07/07/2004

Denominazione: ASSOCIAZIONE ITALIANA PRIVATE BANKING - AIPB (IN FORMA ABBREVIATA "AIPB")

Forma giuridica: ASSOCIAZIONE

Sede: MILANO (MI) LARGO GEMELLI FRA AGOSTINO 1 CAP 20123

Data costituzione: 17/06/2004 Durata: ILLIMITATA

Tipo dell'atto: PRIVATO, AUTENTICATO DA NOTAIO

Atto registrato all'ufficio registro di MILANO (MI) in data: 22/06/2004 al n.: .



ufficialmente in occasione del Convegno "Private Banking nel private banking", tenutosi a fine giugno all'Università Cattolica di Milano. L'Associazione Italiana Private Banking si prepara ad affrontare la sfida della diffusione della cultura del private banking e a rappresentare gli interessi dei maggiori player del settore. La costituzione per gli Studi Aziendali e la consulenza è stata affidata all'Università Cattolica di Milano, che ha scelto come a PriceWaterhouse Coopers.

prossimi tre anni un tasso di crescita annuo del 10%. Tuttavia, per tradurre le stime in risultati, è necessario che il settore del cliente private banking si muova. L'obiettivo di fornire i migliori servizi è quello di Bruno Zanaboni, responsabile della divisione di Asam: "Nel nostro mercato giovanissimo, fino ad oggi, la disponibilità finanziaria era limitata. Ora, con la nascita di un 'contenitore' ben costruito, si aprono nuove opportunità di crescita".



PRIVATE BANKING UNA STORIA DI SUCCESSO



CAGR PB consolidato
+6,6%

CAGR Ricchezza ITA
+1,4%

CAGR PIL
-0,3%



Fonte AIPB: Analisi del mercato servito dal Private Banking, 2022;
Le prospettive del Private Banking, 2022 (previsione Prometeia)
Altre fonti: Banca d'Italia, Conti finanziari 2022; ISTAT 2022

LA RICETTA DEL SUCCESSO

**IL MODELLO DI SERVIZIO
basato sulla CONSULENZA e sulla CENTRALITA' del Private Banker**



FIDUCIA



INNOVAZIONE



PROTEZIONE



LE TRE PAROLE NELLA PROSPETTIVA DEL CLIENTE

La mia Banca Private è...

VICINA PER GESTIRE
LE MIE RISORSE NEL TEMPO

FIDUCIA

83%

INNOVATIVA, MI OFFRE
SOLUZIONI D'AVANGUARDIA

INNOVAZIONE

88%

DEDICATA ALLA PROTEZIONE E ALLO
SVILUPPO DEL MIO PATRIMONIO

PROTEZIONE

86%



Fonte AIPB BVA-Doxa: Indagine sulla clientela Private in Italia, 2022



LE TRE PAROLE NELLA PROSPETTIVA DELL'INDUSTRIA

Gli elementi di successo della consulenza Private

DISPONIBILITÀ, ATTENZIONE
ED ASCOLTO AL CLIENTE

FIDUCIA

93%

AMPIEZZA E PERSONALIZZAZIONE
DELL'OFFERTA

INNOVAZIONE **71%**

SERVIZI SPECIALIZZATI
SUL PATRIMONIO COMPLESSIVO

PROTEZIONE **36%**



Fonte AIPB: Le prospettive del Private Banking, 2022





FIDUCIA

XVIII FORUM DEL PRIVATE BANKING





...trovare qualcuno di cui fidarsi e... *farlo*

Robert Merton

Premio Nobel per l'economia 1997



LA FIDUCIA È AUMENTATA

LA FIDUCIA È AUMENTATA

% CLIENTI PRIVATE SODDISFATTI



Fonte AIPB BVA-Doxa: Indagine sulla clientela Private in Italia, 2022





LA FIDUCIA SI COSTRUISCE NEL TEMPO, INCONTRO DOPO INCONTRO



LA FIDUCIA SI COSTRUISCE NEL TEMPO, INCONTRO DOPO INCONTRO

13

INCONTRI
ALL'ANNO



x

15

ANNI

DURATA
MEDIA
RELAZION
E BANKER
CLIENTE

=



195 INCONTRI



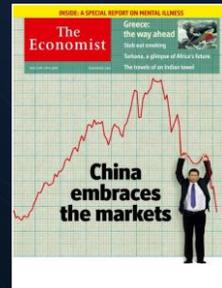
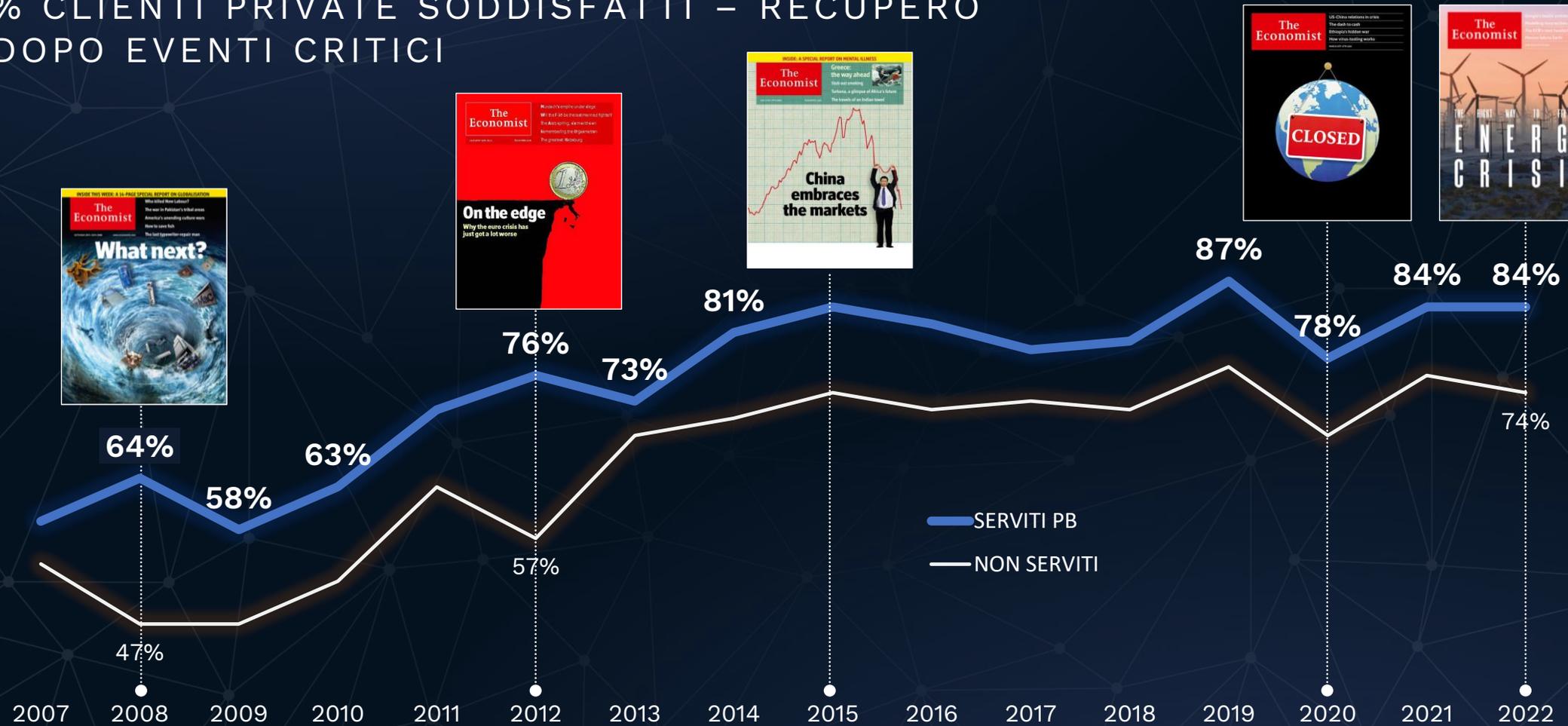
Fonte AIPB BVA-Doxa: Indagine sulla clientela Private in Italia, 2022



LA FIDUCIA SI CONSOLIDA NEI MOMENTI DI DIFFICOLTÀ

LA FIDUCIA SI CONSOLIDA NEI MOMENTI DI DIFFICOLTÀ

% CLIENTI PRIVATE SODDISFATTI – RECUPERO DOPO EVENTI CRITICI



Fonte AIPB BVA-Doxa: Indagine sulla clientela Private in Italia, 2022





**LA FIDUCIA SI ACCRESCE...
COSTRUIENDO UN DIALOGO CHE VADA
OLTRE GLI INVESTIMENTI FINANZIARI**

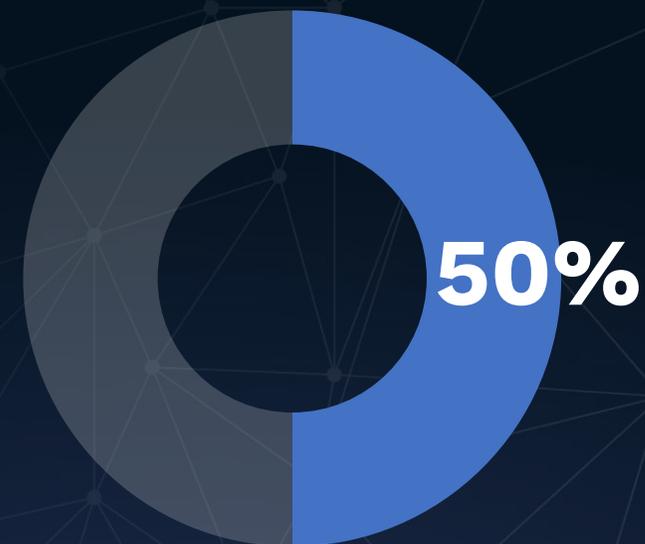


LA FIDUCIA SI ACCRESCE... COSTRUENDO UN DIALOGO CHE VADA OLTRE GLI INVESTIMENTI FINANZIARI

Tempo medio annuo su un totale di circa 20 ore



TEMPO DEDICATO AD
AFFRONTARE ARGOMENTI
EXTRA-PORTAFOGLIO



Fonte AIPB BVA-Doxa: Indagine sulla clientela Private in Italia, 2022

A hand with a finger pointing down towards the center of the image. The background is dark blue with a glowing, intricate pattern of light blue lines that resemble a circuit board or a network diagram. The word 'INNOVAZIONE' is written in large, white, bold, sans-serif capital letters across the middle of the image, partially overlapping the glowing pattern and the hand's finger.

INNOVAZIONE

XVIII FORUM DEL PRIVATE BANKING



INNOVATIVI NEL MODELLO DI SERVIZIO

INNOVATIVI NEL MODELLO DI SERVIZIO

Cosa rende il Private Banking
un servizio diverso dagli altri servizi?



«UN PRIVATE BANKER DEDICATO»

1° risposta data
dalle famiglie private,
dal 2006 ad oggi



Fonte AIPB: Indagine sulla clientela Private in Italia dal 2006 al 2022





INNOVATIVI NELLA GAMMA DI OFFERTA



INNOVATIVI NELLA GAMMA DI OFFERTA



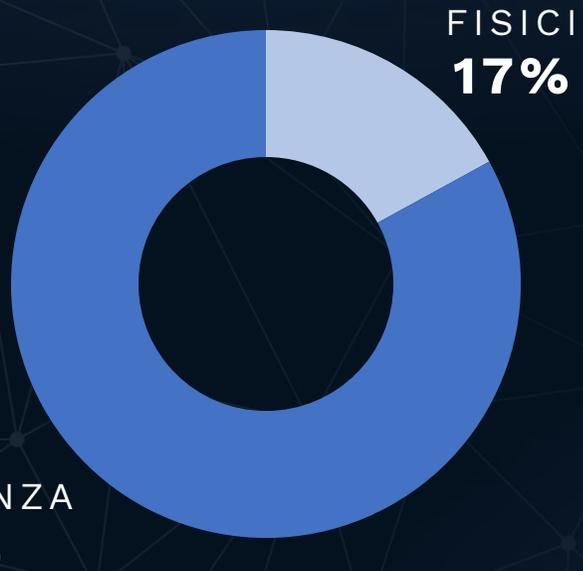


INNOVATIVI NELL'USO DELLA TECNOLOGIA DURANTE IL COVID

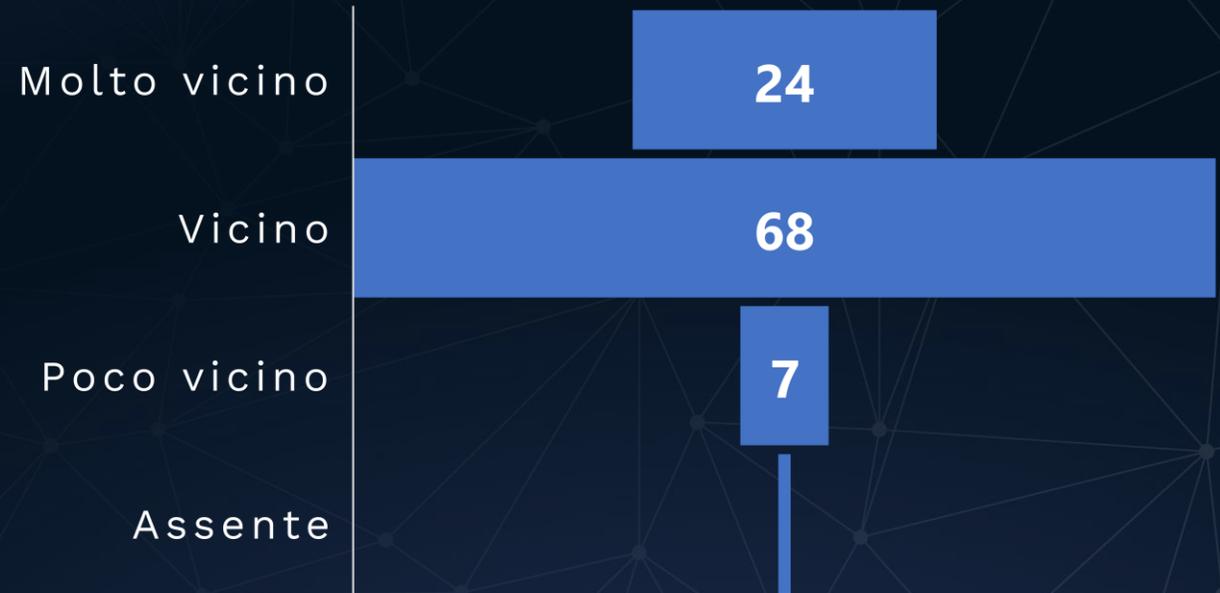


INNOVATIVI NELL'USO DELLA TECNOLOGIA DURANTE IL COVID

COME SONO ANDATI GLI INCONTRI DURANTE IL «PERIODO COVID»?



COME HA SENTITO IL SUO BANKER NEL PERIODO COVID?



Fonte AIPB IPSOS: Indagine sulla clientela Private in Italia, 2022



INNOVATIVI NELLE PIATTAFORME PER I NOSTRI PRIVATE BANKERS



INNOVATIVI NELLE PIATTAFORME PER I NOSTRI PRIVATE BANKERS

I DRIVER DI INNOVAZIONE DEL PRIVATE BANKING

Strumenti per la relazione banker/cliente



Strumenti per il banker



Data intelligence



Prodotti e servizi



Canali self-served



Modello e processi



Fonte AIPB: Le Prospettive del Private Banking, 2022

A close-up photograph of a pair of hands gently holding a small, handcrafted globe of the Earth. The globe is made of clay or a similar material, with blue representing the oceans and green representing the continents. The hands are positioned as if cradling the globe, with fingers slightly curled around it. The background is a plain, light-colored surface.

PROTEZIONE



PROTEZIONE PROPONENDO DIVERSIFICAZIONE FINANZIARIA

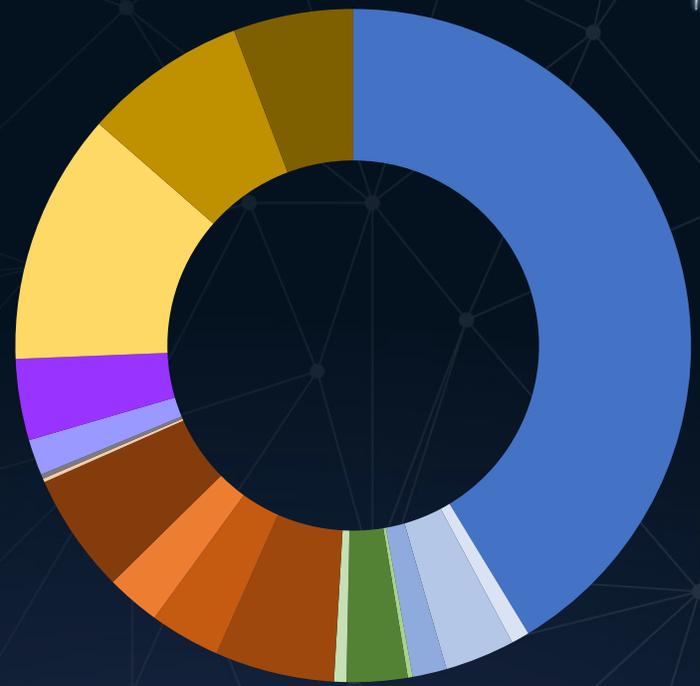
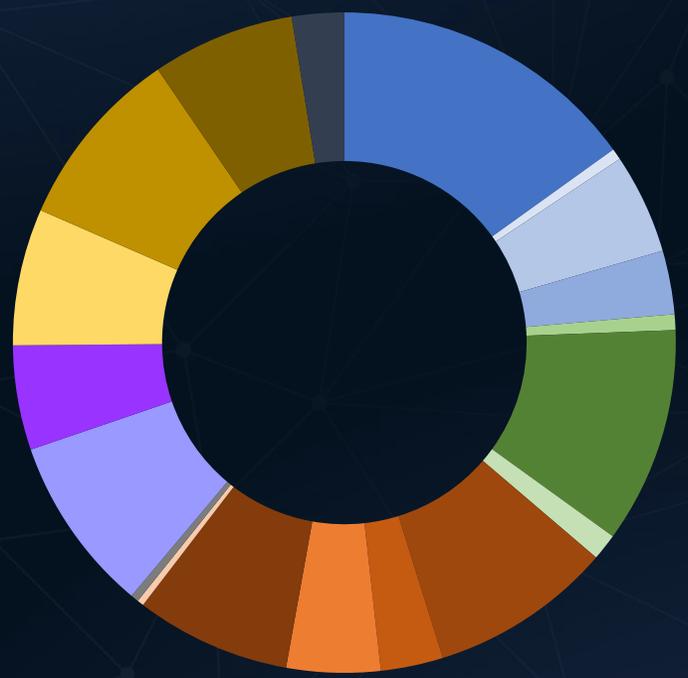


PROTEZIONE ATTRAVERSO DIVERSIFICAZIONE FINANZIARIA

PORTAFOGLIO FAMIGLIE SERVITE DA PB

PORTAFOGLIO FAMIGLIE ITALIANE

- Depositi
- Obbligazioni Bancarie proprie
- Titoli di Stato
- Altre obbligazioni
- Certificates
- Azioni
- ETF
- Fondi azionari
- Fondi Flessibili
- Fondi Bilanciati
- Fondi obbligazionari
- Fondi Liquidi
- Fondi Chiusi
- GPM
- GPF
- Classe C (ramo I, IV e V)
- Classe D (ramo III e VI)
- Multiramo
- Altro



Fonte AIPB: Analisi del mercato servito dal Private Banking, 2022



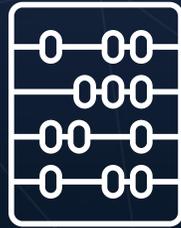
Fonte: Prometeia 2022



PROTEZIONE PORTANDO RAZIONALITÀ NELLE SCELTE DI INVESTIMENTO



PROTEZIONE PORTANDO RAZIONALITÀ NELLE SCELTE DI INVESTIMENTO



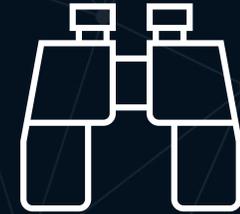
EDUCAZIONE
finanziaria



INTERESSE per
l'informazione
finanziaria



attitudine a
RISCHIARE



attitudine verso
investimenti di
LUNGO PERIODO

Famiglie
Private

19%

54%

36%

18%

Famiglie
ITA

6%

13%

8%

8%



Fonte AIPB - Centro Einaudi: Risparmiatori di avanguardia nelle scelte di investimento, 2021

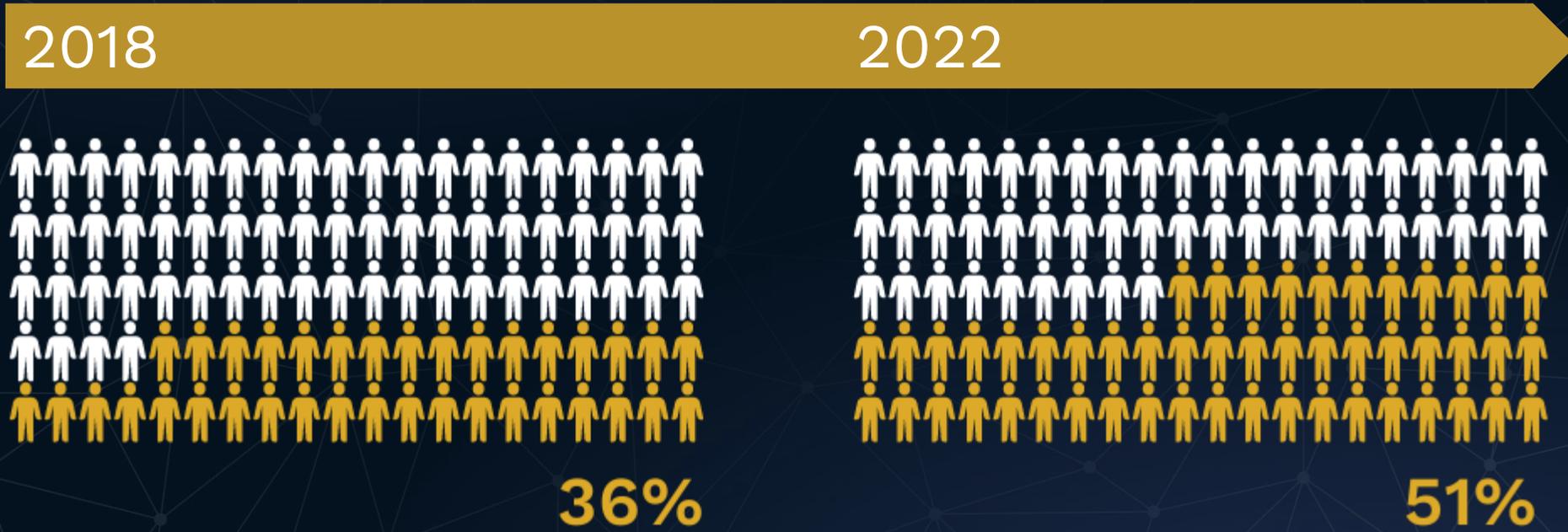


PROTEZIONE ALLUNGANDO L'ORIZZONTE TEMPORALE DELL'INVESTIMENTO



PROTEZIONE ALLUNGANDO L'ORIZZONTE TEMPORALE DELL'INVESTIMENTO

DISPONIBILITÀ A NON SMOBILIZZARE INVESTIMENTI PER 10 ANNI....



Fonte AIPB BVA-Doxa: Indagine sulla clientela Private in Italia, 2022

AGENDA



IL NOSTRO PASSATO

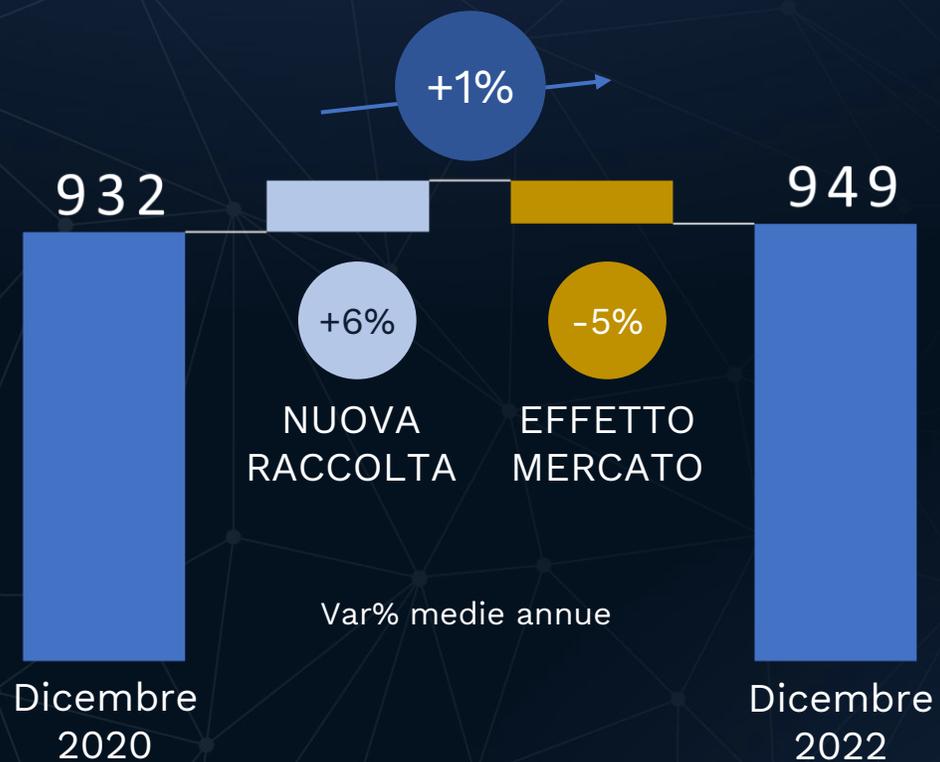
IL PRESENTE

LE SFIDE PER IL FUTURO

2022: RACCOLTA POSITIVA NONOSTANTE MERCATI TURBOLENTI



PRIVATE BANKING



DISTRIBUZIONE NO PB



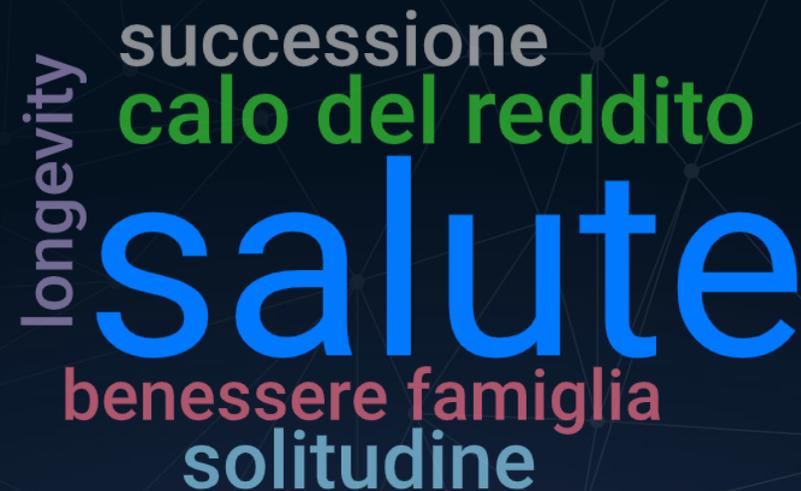
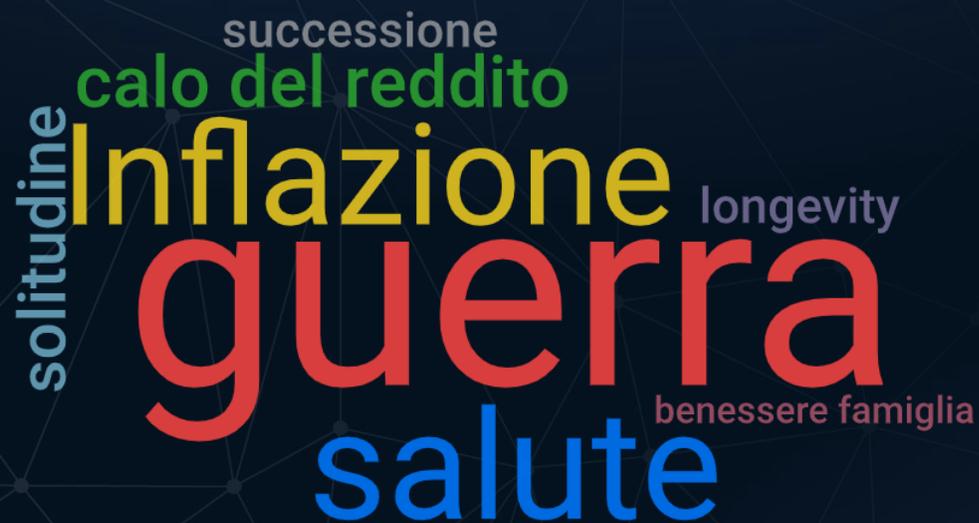
Fonte AIPB – Prometeia, 2022

IL SENTIMENT DELLE FAMIGLIE PRIVATE ITALIANE: LE PREOCCUPAZIONI



2022

2021



 Fonte AIPB BVA-Doxa: Indagine sulla clientela Private in Italia, 2022

 Fonte AIPB BVA-Doxa: Indagine sulla clientela Private in Italia, 2021



IL SENTIMENT DELLE FAMIGLIE PRIVATE ITALIANE SUGLI INVESTIMENTI

PROTEZIONE...

«La SICUREZZA di non perdere capitale è l'aspetto più importante quando si compie una scelta d'investimento»



51%

LO DICHIARA 1 CLIENTE SU 2



Fonte AIPB BVA-Doxa: Indagine sulla clientela Private in Italia, 2022

L'ESIGENZA DI EVOLUZIONE DELLA GAMMA

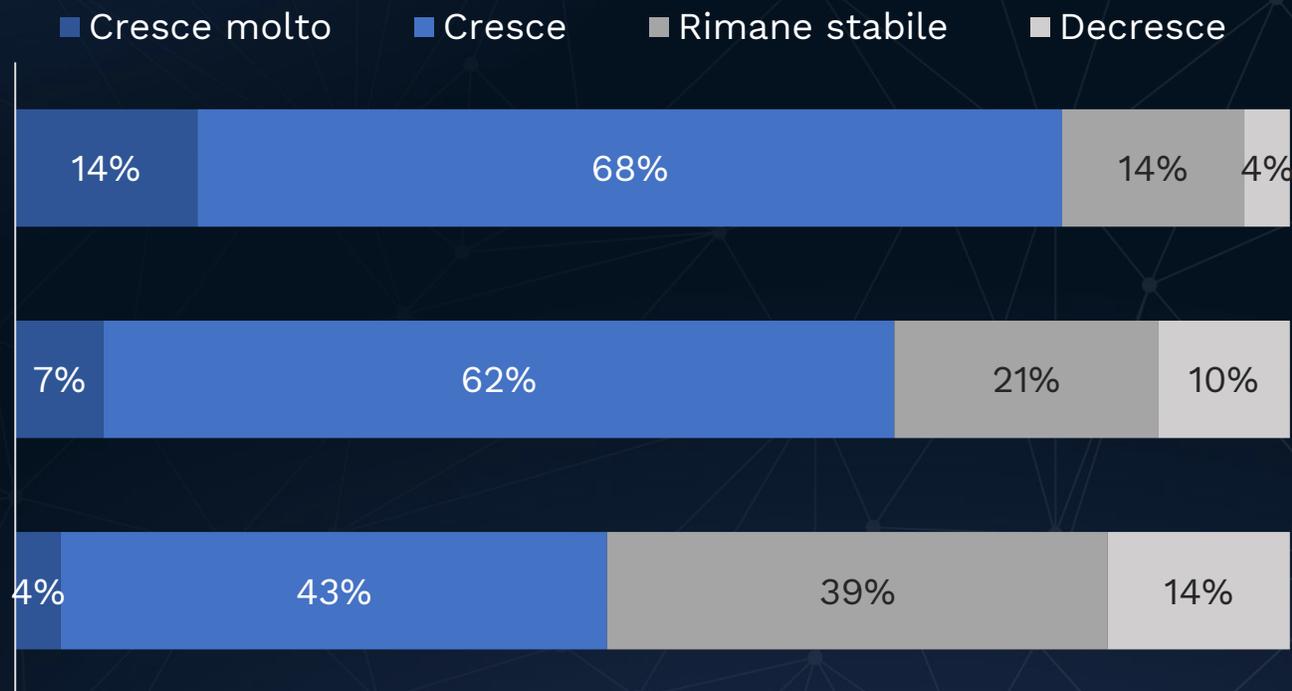
Andamento Asset Class nei prossimi 2 anni (prime 3 su 6)



STRATEGIE ALTERNATIVE

OBBLIGAZIONARIO

DIGITAL ASSET



Fonte AIPB: Le Prospettive del Private Banking, SETTEMBRE 2022

ESG SEMPRE PIÙ AL CENTRO

LA PROSPETTIVA DELL'INDUSTRIA

«LA SOSTENIBILITÀ È UN FATTORE CHIAVE NELLA STRATEGIA D'INVESTIMENTO»



Fonte: AIPB, Oliver Wyman: L'era della sostenibilità, 2021

LA PROSPETTIVA DEL CLIENTE

IL SUO PRIVATE BANKER LE HA MAI PROPOSTO INVESTIMENTI ESG?



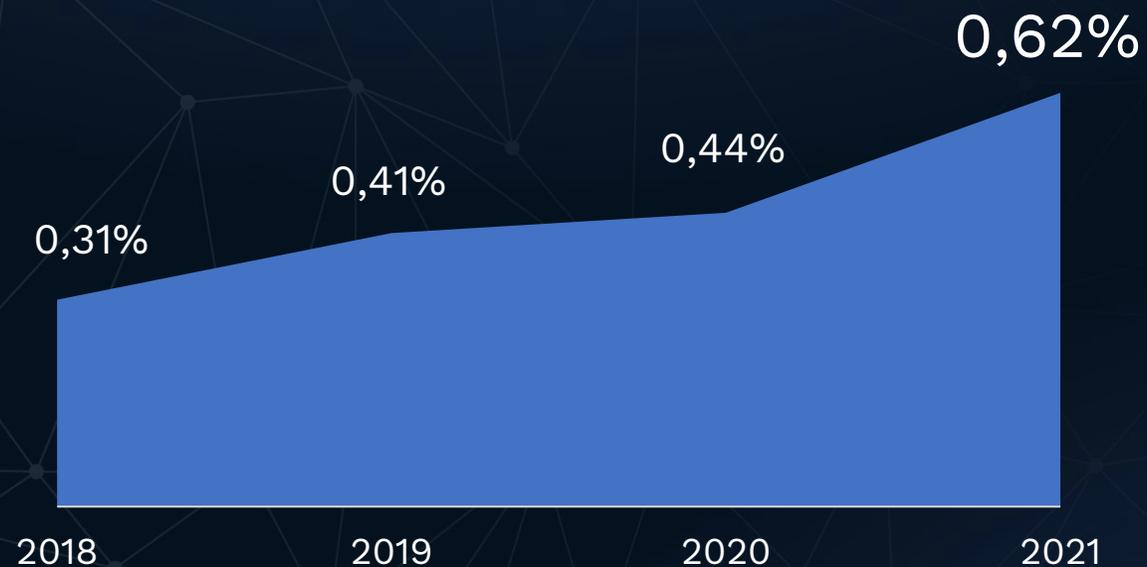
Fonte AIPB BVA-Doxa: Indagine sulla clientela Private in Italia, 2022



ECONOMIA REALE: OPPORTUNITA' PER I PORTAFOGLI PRIVATE

QUOTA ANCORA MARGINALE...

% Private Markets nei PF Private



Fonte AIPB: I Private Markets nel Private Banking, 2022

...PROSPETTIVE POSITIVE

«Forte crescita per i Private Markets nei prossimi 2 anni»



Fonte AIPB: Le Prospettive del Private Banking, 2022

AGENDA



IL NOSTRO PASSATO

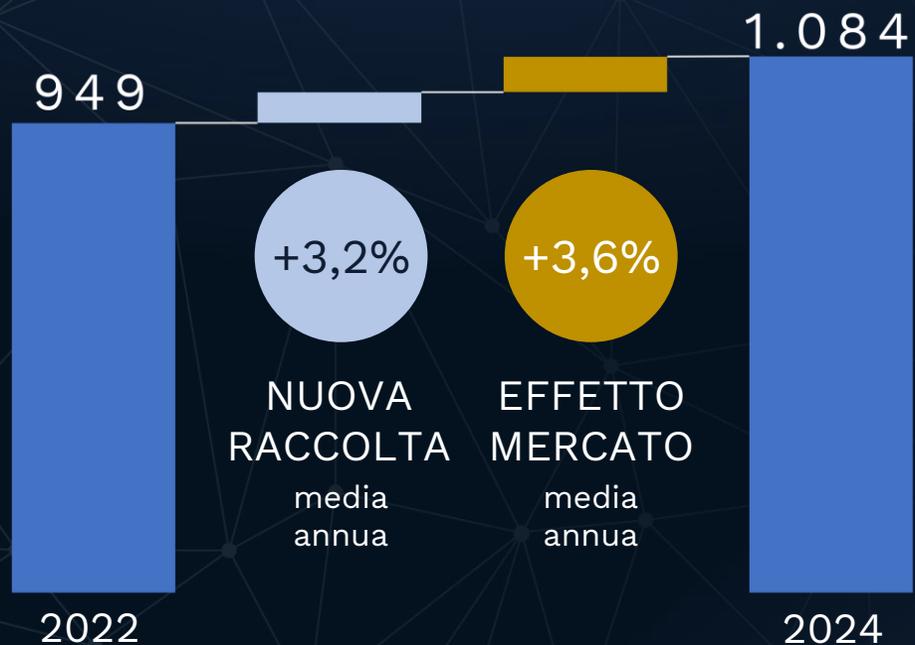
IL PRESENTE

LE SFIDE PER IL FUTURO

LE PREVISIONI PER IL 2024



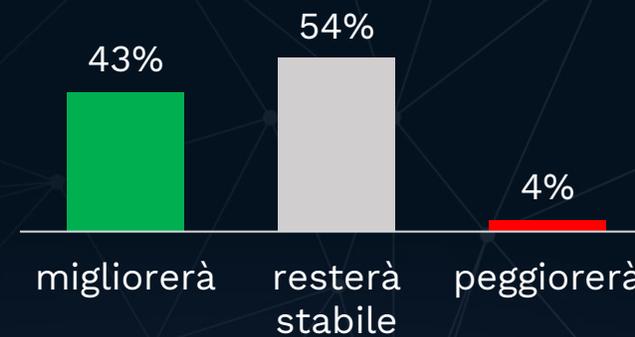
Private Banking



Fonte AIPB Prometeia, sett 2022

Consensus degli operatori Private Nei prossimi 12-18 mesi come andrà...

...Il settore
del Private
Banking



...L'economia
generale
del Paese



Fonte AIPB: Le Prospettive del Private Banking, 2022

LE SFIDE DEL PRIVATE BANKING

Le prime 4 sfide su 12



1° Passaggio generazionale dei Private Bankers e Talenti **68%**



2° Attrarre Next Generation clienti Private **61%**



3° Cogliere opportunità dai processi di innovazione **43%**

4° Tutelare i patrimoni nel tempo **25%**



Fonte AIPB: Le Prospettive del Private Banking, 2022



1° Passaggio generazionale dei Private Banker e Talenti



CONQUISTARE LE NUOVE GENERAZIONI DI PROFESSIONISTI

I PRIVATE BANKER PER FASCE D'ETÀ

media
50
anni



media
47
anni



Fonte AIPB - Eumetra «Il Private Banking e l'evoluzione delle professionalità» il punto di vista dei Private Bankers, 2020



2° Attrarre Next Generation clienti Private



CONQUISTARE LE NUOVE GENERAZIONI DI CLIENTELA PRIVATE

«Le NUOVE GENERAZIONI PRIVATE impiegheranno la propria ricchezza in modo sostanzialmente diverso rispetto alle generazioni precedenti»



Fonte AIPB: Le Prospettive del Private Banking, 2022

EVOLUZIONI SOCIALI E CULTURALI CHE AVRANNO IMPATTO NEL PB

PIÙ DONNE
DECISORI
FINANZIARI



NATIVI
DIGITALI



PIÙ
MOBILITÀ



NUOVI MODI
PER COSTRUIRE
RICCHEZZA



NUOVE
SENSIBILITÀ
D'INVESTIMENTO





3° Cogliere opportunità dai processi di innovazione

FAR LEVA SULLE NUOVE TECNOLOGIE E GESTIONE DEI DATI PER FAR EVOLVERE IL MODELLO DI SERVIZIO

Pensando ai prossimi 2 anni prevedete una **ACCELERAZIONE** degli investimenti nei **PROCESSI DI INNOVAZIONE?**



LE INNOVAZIONE CHE AVRANNO MAGGIOR IMPATTO NEL PB – prime 2 su 9



Fonte AIPB: Le Prospettive del Private Banking, 2022





4° Tutelare i patrimoni nel tempo

ESTENDERE LA PROTEZIONE DAL RISPARMIO FINANZIARIO AL PATRIMONIO COMPLESSIVO

«Dal Covid-19 fino alle nuove crisi geopolitiche, è mutata la PERCEZIONE dei RISCHI da parte delle famiglie Private»

Fonte AIPB: Le Prospettive del Private Banking, 2022



EVOLUZIONI SOCIALI CHE AVRANNO IMPATTO NEL PB

NUOVI
ASSETTI
FAMILIARI



ALLUNGAMENTO
SPERANZA
DI VITA



MENO
WELFARE



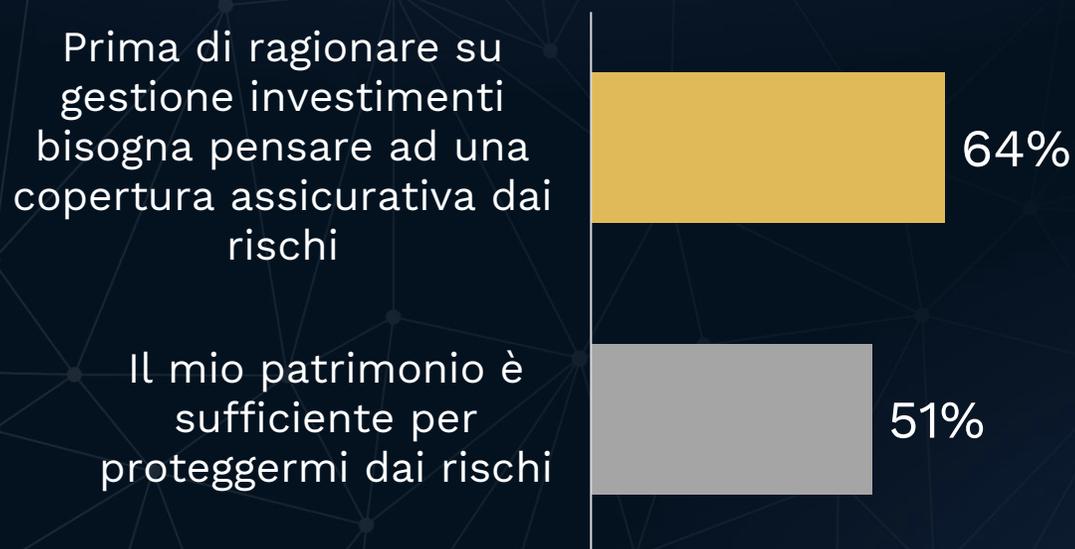
PERCORSI
PROFESSIONALI
MENO DEFINITI





ESTENDERE LA PROTEZIONE DAL RISPARMIO FINANZIARIO AL PATRIMONIO COMPLESSIVO

COSA PENSA IL CLIENTE DEI RISCHI...



...E A CHI SI RIVOLGE PER PROTEGGERSI

«Sarei propenso ad affidarmi alla mia banca per la protezione della famiglia e dei beni»



Fonte AIPB BVA-Doxa: Indagine sulla clientela Private in Italia, 2022

CONCLUSIONI



RISPARMIO DELLE FAMIGLIE

CONCLUSIONI



RELAZIONI CAUSA EFFETTO DIFFICILI DA DECIFRARE



XVIII FORUM DEL PRIVATE BANKING



AIPB ASSOCIAZIONE
ITALIANA
PRIVATE
BANKING

#AIPBforum22